Содержание

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Введение ………………………………………………………… |  |
| Глава 1. | Экономическая сущность организации финансовой работы на предприятии……………………………………………….. |  |
| 1.1. | Организация финансовой службы на предприятии, основные цели и задачи…………………………………………………… |  |
| 1.2. | Технико-экономическая характеристика ЗАО «ВАЗинтерСервис»…………………………………………….. |  |
| Глава 2. | Анализ и комплексная оценка организации финансовой работы на предприятии……………………………………….. |  |
| 2.1. | Анализ финансово-экономической деятельности ЗАО «ВАЗинтерСервис» используемой в работе финансовой службы…………………………………………………………… |  |
| 2.1.1. | Анализ эффективности использования основных производственных фондов…………………………………….. |  |
| 2.1.2. | Анализ использования оборотных средств…………………… |  |
| 2.1.3. | Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия……………………………………………………… |  |
| 2.1.4. | Анализ финансовой устойчивости предприятия……………… |  |
| 2.1.5. | Анализ рентабельности предприятия………………………… |  |
| 2.1.6. | Анализ финансовых результатов деятельности предприятия |  |
| 2.2. | Порядок разработки финансовых планов в ЗАО «ВАЗинтерСервис», содержание и значение………………… |  |
| Глава 3. | Основные направления повышения эффективности финансовой работы на предприятии………………………….. |  |
| 3.1. | Техническая поддержка финансово-хозяйственной деятельности в ЗАО «ВАЗинтерСервис»…………………….. |  |
| 3.2. | Бюджетное прогнозирование как элемент управления финансами предприятия………………………………………. |  |
| 3.3. | Управление дебиторской задолженностью и финансовыми резервами предприятия……………………………………….. |  |
| Заключение ………………………………………………………………… | |  |
| Список литературы ……………………………………………………….. | |  |
| Приложения ……………………………………………………………….. | |  |

**ВВЕДЕНИЕ**

Современная экономика России характеризуется появлением огромного числа предприятий различных форм собственности и характера деятельности, ростом и усложнением хозяйственных связей, что приводит к значительному увеличению объема финансовой работы. Одновременно это влечет существенное изменение организации, недооценка которых может привести к потери финансовой устойчивости и наступлению банкротства предприятия.

Для организации финансовой работы хозяйствующий субъект создает специальную финансовую службу. Под финансовой службой предприятия понимается самостоятельное структурное подразделение, выполняющее определенные функции в системе организации деятельности предприятия. Основным предназначением финансовой политики предприятия является организация движения ресурсов, способствующая эффективному хозяйствованию, максимизации получаемых доходов, своевременному и полному финансовому обеспечению его воспроизводственных нужд и осуществлению расчетов с финансовой системой государства и контрагентами. Деятельность финансовой службы подчинена главной цели - обеспечению финансовой стабильности, созданию устойчивых предпосылок для экономического роста и получения прибыли.

По мере становления и развития рыночных отношений в нашей стране вопросы повышения эффективности управления финансовыми ресурсами и финансами в целом приобретают все большее значение. Именно по этой при­чине подробное изучение работы финансового отдела и анализ наиболее проблемных сторон деятельности на примере конкретного предприятия представляется мне вполне интересной темой для исследования, достаточно актуальной и значимой для микроэкономических условий развития экономи­ки.

Целью данной дипломной работы является подробный анализ прин­ципов организации работы финансовой службы предприятия, выявление ос­новных направлений оптимизации ее функционирования, а также разработка проекта мероприятий, направленных на совершенствование труда служащих финансового отдела предприятия и, как следствие, повышение эффективности деятельности самого анализируемого предприятия.

Исходя из цели, в дипломной работе были поставлены следующие задачи:

- определить сущность организации финансовой работы на предприятии;

- рассмотреть организационную структуру управления предприятием;

- провести анализ и комплексную оценку организации финансовой работы ЗАО «ВАЗинтерСервис»;

- отметить положительные стороны и выявить недостатки в организации финансовой работы на предприятии;

- предложить пути усовершенствования деятельности предприятия в области организации финансовой работы;

При написании данной работы будут использованы следующие научные труды и монографии российских экономистов и зарубежных специалистов в области организации финансовой работы на предприятии, в том числе таких авторов как Ковалева А. М, Ефимова А. В., Шуляк П. Н.

Научно-методической основой работы явились, за­коны и нормативные акты, регулирующие трудовые отношения в современ­ных условиях (Гражданский Кодекс), а также широкий круг литературных источников, касающихся как экономики предприятия в целом, так и вопросов менеджмента и проблем управления финансами предприятия. Практическая часть работы построена на данных аналитических исследований финансовой отчетности.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

В первой главе рассмотрены основополагающие теоретические вопро­сы экономическая сущности организации финансовой работы на предприятии: цели, задачи, виды, приемы и методы организации финансовой работы на предприятии, кроме того рассмотрена технико-экономическая характеристика ЗАО «ВАЗинтерСервис».

Во второй главе проведен анализ и комплексная оценка финансового положения предприятия: рентабельность, ликвидность, платежеспособность и эффективность использования финансовых ресурсов предприятия, так же рассмотрен порядок разработки финансовых планов.

В третьей главе предложены мероприятия и рекомендации с целью повышения эффективности финансовой работы на предприятии.

Объектом исследования в дипломной работе выступает ЗАО «ВАЗинтерСервис». Предметом исследования являются финансовая работа предприятия.

ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ РАБОТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ.

1.1. Экономическая сущность финансовой службы на предприятии, ее основные цели и задачи.

В своей работе предприятия сталкиваются с рядом проблем. Одна из них - выбор партнера на внутреннем и внешнем рынках, поскольку от этого зависит эффективность будущего сотрудничества. Организации существуют в среде, состоящей из множества эле­ментов: рынок, с его предложениями и запросами, акционеры с их интересами получения дивидендов и реализации прав собственности, правительство с его нало­говыми и законодательными требованиями, партнеры, по отношению к которым организация имеет свои обязательства, меняющиеся технологии, оборудование, требования к качеству продукции, образовательному уровню исполнителей, воз­растающие запросы наемных работников, деятельность конкурентов, последствия экономических кризисов и т.п. Среда влияет на организацию и накладывает свои требования. Руководитель должен учитывать это значительное влияние.

На эти и другие, жизненно важные вопросы может дать ответ объективный финансовый анализ, который позволяет наиболее рационально распределить материальные, трудовые и финансовые ресурсы.

Финансовое состояние является комплексным понятием, которое зависит от многих факторов и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности. Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется размещением и использованием активов и источниками их формирования, т.е. финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Основные задачи анализа финансового состояния - определение качества финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Эти задачи решаются на основе исследования динамики абсолютных и относительных финансовых показателей и разбиваются на следующие группы

- структурный анализ активов и пассивов баланса;

- анализ финансовой устойчивости;

- анализ платежеспособности (ликвидности).

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его финансовой, коммерческой и производственной деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в результате недовыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие - ухудшение финансового состояния предприятия, его платежеспособности. Устойчивое финансовое положение, в свою очередь, оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижения рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования. Главная цель финансовой деятельности - решить где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли.

Цель финансового анализа - оценить финансовое состояние предприятия, своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия.

При этом необходимо решать следующие задачи:

- на основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции изучения финансового состояния предприятия;

- прогнозирование возможных финансовых результатов экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;

- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Анализ финансового состояния должен показать руководству предприятия картину его действительного состояния, а лицам, непосредственно не работающим на данном предприятии, но заинтересованным в его финансовом состоянии, предоставить сведения, необходимые для беспристрастного суждения, например, о рациональности использования вложенных в предприятие дополнительных инвестиций.

Для анализа финансового состояния предприятия используется набора экономических показателей, характеризующих финансовое положение и активность предприятия:

- Показатели финансовой устойчивости;

- Показатели платежеспособности;

- Показатели деловой активности;

- Показатели рентабельности.

Рентабельность продаж

Индикаторы финансового состояния

Удельный вес заемных средств

Оборачиваемость запасов

Промежуточный коэффициент покрытия

Рентабельность всего капитала

Общий коэффициент оборачиваемости

Коэффициент абсолютной ликвидности

Коэффициенты производительности

Рентабельность перманентного капитала

Рентабельность собственного капитала

Удельный вес собственных и долгосрочных заемных средств

Коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей

Удельный вес дебиторской задолженности

Рентабельность производственных фондов

Соотношение собственных и заемных средств

Оборачиваемость собственных средств

Общий коэффициент покрытия

Коэффициент независимости

Показатели рентабельности

Показатели деловой активности

Показатели платежеспособности

Показатели финансовой устойчивости

Рис. 1.1.1. Индикаторы финансового состояния предприятия.

Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень защищенности интересов инвесторов и кредиторов.

Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, его независимость от заемных средств, является коэффициент независимости (автономии), который вычисляется по формуле:

Собственные средства

К11 = ---------------------------------------- (1.1)

# Стоимость имущества

Коэффициент независимости отражает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия, авансированных им для осуществления устойчивой деятельности. Считается, что чем выше доля собственных средств (капитала), тем больше шансов у предприятия справиться с непредвиденными обстоятельствами, возникающими в рыночной экономике. Минимальное пороговое значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5.

Финансовую устойчивость предприятия отражает также удельный вес собственных средств и долгосрочных заемных средств (сроком более года) в стоимости имущества:

Собственные средства + Долгосрочные заемные средства

К15 = ----------------------------------------------------------------------------------- (1.2)

Стоимость имущества

Показатели второй группы – коэффициенты платежеспособности (ликвидности) – отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность своими легко реализуемыми средствами.

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется по формуле:

Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения

К21 = --------------------------------------------------------------------------------- (1.3)

Краткосрочные обязательства

Этот коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую конкретную дату. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов, так как для этой группы активов практически нет опасности потери стоимости никакого временного лага для превращения их в платежные средства. Значение коэффициента признается достаточным, если он составляет 0,20-0,25. Если предприятие в текущий момент может на 20-25% погасить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной.

Коэффициент промежуточной ликвидности рассчитывается следующим образом:

Денеж. ср-ва + Кра-ные финансовые вложения + Дебиторская задолженность

К22 = ------------------------------------------------------------------------------ (1.4)

Краткосрочные обязательства

Этот показатель характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Значение коэффициента признается достаточным, если оно составляет 0,7-1,0.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия долгов) рассчитывается по формуле:

Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения +

+ Дебиторская задолженность + Запасы и затраты

К23 = --------------------------------------------------------------------- (1.5)

Краткосрочные вложения

Этот коэффициент показывает степень, в которой текущие активы покрывают текущие пассивы. Обычно коэффициент больший 1-2. Если значение коэффициента покрытия гораздо ниже оптимального, это говорит о том, что краткосрочные обязательства превышают текущие активы, а финансовое положение предприятия не совсем благополучное.

К показателям платежеспособности относится также удельный вес запасов и затрат в сумме краткосрочных обязательств (коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей):

Запасы и затраты

К24= ----------------------------------------- (1.6)

Краткосрочные обязательства

К24 показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятие может погасить, реализовав материальные и товарные ценности.

Расчет коэффициентов ликвидности целесообразно дополнять анализом структуры активов предприятия по их ликвидности и структуры пассивов по степени срочности их оплаты.

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, активы предприятия подразделяются на следующие группы:

- Наиболее ликвидные активы (А1). К ним относятся денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения.

- Быстрореализуемые активы (А2): готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность. Ликвидность этой группы текущих активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, скорости платежного документооборота в банках, от спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособности покупателей, форм расчетов.

- Медленно реализуемые активы (А3): производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, дебиторская задолженность, платежи, по которой ожидается через 12 месяцев.

- Труднореализуемые активы (А4): основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное производство.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

- Наиболее срочные обязательства (П1): кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили.

- Краткосрочные пассивы (П2): краткосрочные кредиты и займы.

- Долгосрочные пассивы (П3): долгосрочные кредиты банка и займы.

- Постоянные пассивы (П4): статьи IV раздела пассива баланса «Капитал и резервы».

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

А1≥П1, А2≥П2, А3≥П3, А4≤П4.

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей степени отличатся от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

Показатели третьей группы – коэффициенты деловой активности – характеризуют, насколько эффективно предприятие использует свои средства. К ним относятся различные показатели оборачиваемости.

Общий коэффициент оборачиваемости определяется по формуле:

Выручка от реализации

К31 = -------------------------------------- (1.7)

Стоимость имущества

Коэффициент К31 отражает эффективность использования всех имеющихся ресурсов независимо от их источников. Он показывает, сколько раз за период совершается полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль, и зависит от особенностей технологического процесса.

Оборачиваемость запасов характеризуется коэффициентами К32 и К33:

Себестоимость реализованной продукции

К32 = ---------------------------------------------------------------- (1.8)

Стоимость запасов и затрат

365

К33 = ----------- (1.9)

К32

Чем выше показатель оборачиваемости запасов, тем меньше затоваривание, быстрее можно реализовать товарно-материальные ценности и в случае необходимости погасить долги.

Оборачиваемость собственных средств показывает коэффициент:

Выручка от реализации

К34 = --------------------------------------------- (1.10)

Собственные средства

Скорость оборота собственных средств отражает активность денежных средств. Если она слишком высока, то уровень продаж значительно превышает вложенный капитал и появляется необходимость увеличения кредитных ресурсов. Низкий коэффициент свидетельствует о бездействии части собственных средств.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат. Они более полно, чем прибыль отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величин показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Перечисленные финансовые коэффициенты могут рассчитываться на основе фактических отчетных данных или прогнозных величин на планируемый период. При стабильной экономике или относительно стабильном положении предприятия оценка финансового состояния в будущем опирается на фактические характеристики в прошлые периоды. В зарубежной практике такие фактические показатели берутся как минимум за три года. В этом случае основой расчета коэффициентов финансового состояния являются средние за год (квартал, полугодие, месяц остатки запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, средства в кассе и на счетах в банке, размер акционерного капитала (уставного фонда), собственного капитала и т.д.

В условиях нестабильной экономики (например, спад производства), высоких темпах инфляции фактические показатели за прошлые периоды не могут являться единственной базой оценки способности предприятия погасить свои обязательства, в будущем. В этом случае должны использоваться прогнозные данные для расчета названных коэффициентов.

В системе управления деятельности организации в со­временных условиях хозяйствования наиболее сложным и ответственным зве­ном является управление финансами, поскольку на него возложено решение первостепенных задач:

- избежание банкротства;

- выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;

- рост объемов производства и реализации;

- максимизация прибыли;

- минимизация расходов;

- обеспечение необходимого уровня рентабельности основной деятельности.

Основной конечной целью финансового менеджмента является повыше­ние конкурентных позиций предприятия в соответствующей сфере деятельности че­рез механизм формирования и эффективного использования прибыли для обес­печения максимизации рыночной стоимости фирмы.

В процессе реализации своей главной цели финансовый менеджмент на­правлен на решение следующих основных задач:

- обеспечение формирования необходимого объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития предпринимательской фирмы в пред­стоящем периоде;

- обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов фирмы по всем основным направлениям ее деятельности;

- обеспечение эффективного управления денежным оборотом фирмы;

- обеспечение необходимого уровня ликвидности оборотных активов фирмы;

- обеспечение максимизации прибыли фирмы в предстоящем периоде;

- обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости и платежеспособ­ности фирмы на всех этапах ее развития и др.

Для организации финансовой работы на предприятии и решения задач хозяйствующий субъект создает финансовую службу. Под финансовой службой предприятия понимается самостоятельное структурное подразделение, выполняющее определенные функции в системе организации деятельности предприятия. Основным предназначением финансовой политики предприятия является организация движения ресурсов, способствующая эффективному хозяйствованию, максимизации получаемых доходов, своевременному и полному финансовому обеспечению его воспроизводственных нужд и осуществлению расчетов с финансовой системой государства и контрагентами.

Финансовая служба предприятия является частью единого механизма управления экономикой предприятия, а поэтому она тесно связана с другими службами предприятия. Например, бухгалтерия предоставляет финансовой службе информацию о размерах кредиторской и дебиторской задолженности предприятия, суммах денежных средств, находящихся на его счетах, и суммах предстоящих расходов. В свою очередь, финансовая служба, обрабатывая эту информацию, анализируя ее, дает квалифицированную оценку платежеспособности предприятия, ликвидности его активов, кредитоспособности, составляет платежный календарь и другие финансовые планы, готовит аналитические отчеты по параметрам финансового состояния предприятия и знакомит с результатами своей работы руководство предприятия, другие экономические подразделения, которые в своей работе используют эти сведения.

От отдела маркетинга финансовая служба получает информацию по сбыту продукции и использует ее при планировании доходов и составлении оперативных финансовых планов. Для проведения успешной маркетинговой компании финансовая служба обосновывает цены реализации, анализирует сбытовые издержки, осуществляет сравнительную оценку конкурентоспособности продукции предприятия, оптимизирует ее рентабельность и этим самым создает условия для заключения сделок.

Финансовая служба имеет право требовать от всех служб предприятия действий, необходимых для качественной организации финансовых отношений и финансовых потоков. В ее компетенции находятся также и такие важнейшие характеристики деятельности предприятия, как его имидж, деловая репутация.

В зависимости от размеров предприятия, его организационно-правовой формы, спектра его финансовых отношений, объемов финансовых потоков, вида деятельности и стоящих перед ним задач финансовая служба может быть представлена различными формированиями.

На малых предприятиях, с незначительными денежными оборотами и небольшой численностью работающих, в условиях отсутствия разделения управленческих функций, обязанности финансовой службы выполняются, как правило, бухгалтером.

На средних по размеру предприятиях финансовая служба представлена специальной финансовой группой, входящей в состав бухгалтерии или планово-экономического отдела. За каждым работником, входящим в финансовую группу, закреплен отдельный участок финансовой работы, например, за финансовое планирование. Другому работнику могут быть поручены налоговые расчеты и т.п.

На крупных предприятиях, с большими масштабами производства и большими объемами финансовой работы, создаются специальные финансовые управления. Финансовый отдел возглавляется начальником, который непосредственно подчинен только руководителю предприятия или его заместителю по экономике и вместе с ними несет ответственность за финансовое состояние предприятия, сохранность собственных оборотных средств, за выполнение плана реализации, обеспечение денежными средствами финансирования предусмотренных планами затрат.

Финансовый отдел предприятия состоит обычно из нескольких бюро, отвечающих за отдельные направления финансовой работы: плановое бюро, бюро банковских операций, бюро кассовых операций, расчетное бюро и т.п. В составе каждого бюро создаются специальные группы. Функции каждой группы определяются в результате детализации функций бюро. Так, например, в составе планового бюро возможно создание групп перспективного, текущего и оперативного планирования. Расчетное бюро, как правило, содержит в своем составе группы, отвечающие за конкретные виды расчетов предприятия: расчеты с поставщиками, потребителями, налоговые расчеты и т.п.

Примерная структура финансового отдела предприятия представлена на рисунке 1.1.2.

Плановое бюро

Контрольно-аналитическое бюро

Бюро банковских и кассовых операций

Расчетное бюро

Группы

Группы

Группы

Группы

- перспективного планирования;

- текущего планирования;

оперативного планирования

и т.п.

- финансового анализа;

- финансового контроля;

- контроллинга

и т.п.

- банковская группа;

- аккредитивная группа;

- группа кассовых операций

и т.п.

- валютных расчетов;

- налоговых расчетов;

-претензионная группа и т.п.

Финансовый отдел предприятия

Рис. 1.1.2. Структура финансового отдела предприятия.

Для работы в финансовом отделе на малых и средних фирмах, как правило, привлекаются финансовые менеджеры широкого профиля - работники, осуществляющие практически все функции финансового управления фирмой.

На крупных негосударственных предприятиях могут функционировать финансовые дирекции. Возглавляет финансовую дирекцию финансовый директор, который является, как правило, вице-президентом фирмы, предприятия.

Финансовый департамент (финансовый директор)

Отдел финансового контроля

Отдел финансового анализа

Отдел по работе с инвестициями

Плановый отдел

Рис. 1.1.3. Финансовая служба на крупных предпринимательских фирмах

При такой организации финансовой службы каждый отдел выполняет определенные функции, а общее руководство финансовым менеджментом осуществляет финансовый директор, который:

- определяет политику и общее направление развития фирмы в области финансов;

- работает в составе высшего руководства по общему управлению деятельностью фирмы;

- обеспечивает соблюдение законодательства, регулирующего финансовую деятельность фирмы;

- разрабатывает принципы и правила управления финансами фирмы;

- обеспечивает общее руководство финансовым планированием;

- готовит общие аналитические отчеты руководству фирмы для принятия стратегических решений в области финансов;

- работает в тесном взаимодействии с непосредственными подотчетными ему начальниками финансовых отделов, входящих в структуру финансовой службы фирмы, и т. п.

Отдел по работе с инвестициями занимается разработкой общей инве­стиционной политики фирмы; проводит анализ и отбор инвестиционных пред­ложений; осуществляет анализ инвестиционных проектов и управление портфе­лем ценных бумаг фирмы; определяет необходимые объемы финансовых средств для осуществления инвестиционной деятельности и др.

Плановый отдел осуществляет планирование финансовой деятельности фирмы на предстоящий период; разрабатывает долгосрочную стратегию финан­сирования фирмы и занимается поиском новых источников финансирования ос­новной и финансовой деятельности фирмы; планирует налоговые платежи фир­мы.

Отдел финансового анализа проводит детальный финансовый анализ деятельности фирмы; осуществляет анализ финансовых показателей деятельности фирмы; готовит для руководства фирмы аналитические отчеты, необходимые для принятия стратегических решений; выявляет возможности использова­ния льготного налогообложения и др.

Отдел финансового контроля содействует организации единой системы планирования, основанной на координации всех сфер деятельности фирмы; осуществляет контроль за основной и финансовой деятельностью фирмы, а также за соблюдением фирмой всех требований законодательства в сфере предпринимательской деятельности; определяет соответствие оперативных планов стратегическим; обеспечивает оперативное сравнение плановых и фактических показателей; следит за правильностью и полнотой начисления налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды и т. п.

Таким образом, структура финансовых служб усложняется по мере роста фирмы и расширения сферы ее деятельности. Организация финансовых служб на фирмах находится в постоянном развитии. Это вызвано усилением влияния внешних факторов, увеличением значимости финансовых потоков и использованием все более сложных финансовых инструментов. Приведенные примеры организации финансовой службы на малых, средних и крупных фирмах в опре­деленной мере условны, организация этой службы может быть иной, поскольку в каждом конкретном случае ее определяют виды финансовой деятельности, осуществляемые фирмой.

В странах с развитой рыночной экономикой в структуру финансовой службы в обязательном порядке включается бухгалтерия. Это связано с тем, что в этих странах бухгалтерия является основными источником внутренней фи­нансовой информации для финансового управления, а также с тем, что статус финансового директора выше статуса главного бухгалтера. В России ситуация несколько иная - бухгалтерия не включается в структуру финансовой службы, так как статус главного бухгалтера обычно выше статуса финансового директора. Но функционально бухгалтерия и финансовая служба в нашей стране тесно связаны многими задачами, стоящими перед ними.

В системе организации финансов финансовая служба выступает в качестве организующей подсистемы, а финансовая работа – организуемой подсистемы.

Основными функциями финансовой службы предприятия, как правило, являются:

- управление ликвидностью активов предприятия;

- организация эффективных взаимоотношений с банками и другими инвесторами;

- управление заемными средствами;

- управление финансовыми рисками;

- формирование оптимальной структуры капитала фирмы;

- поиск новых источников финансирования;

- оценка и реализация инвестиционных проектов;

- контроль за валютными операциями;

- проведение операций с ценными бумагами и формирование портфеля цен­ных бумаг, способного обеспечить финансовую устойчивость и стабиль­ность фирмы;

- проведение обоснованной дивидендной политики;

- диверсификация инвестиционной деятельности;

- прогнозирование финансовых состояний (ситуаций);

- планирование финансовой деятельности;

- регулирование денежного оборота;

- учет затрат и результатов производственной, инвестиционной и финансо­вой деятельности;

- анализ и оценка эффективности использования и вложения капитала;

- контроль за расходованием и поступлением денежных средств на всех эта­пах производственно-коммерческого цикла;

- обеспечение правовой законности и защищенности хозяйственных операций с капиталом и финансовыми ресурсами фирмы;

- налаживание нормальных финансовых взаимоотношений со всеми участ­никами коммерческой операции;

- анализ финансовых результатов и финансового состояния фирмы и ее клиентов;

- зависимость заработной платы от сбыта производимой продукции и поступления за нее платежей;

- экономия от снижения себестоимости продукции;

- эффективное ведение хозяйства;

- обоснованность нормативов распределения прибыли между предприятиями и бюджетом;

- определение характерных черт этих нормативов (единые, стабильные);

- обоснованность отчислений на экономическое стимулирование;

- эффективность использования средств на научно-исследовательские рабо­ты, реконструкцию и техническое перевооружение, подготовку кадров.

Функции финансовой службы обусловлены самим содержанием финансовой работы на предприятиях. Это планирование, финансирование, инвестирование, организация расчетов с поставщиками и подрядчиками, заказчиками и покупателями, организация материального стимулирования, разработка систем премирования, выполнение обязательств перед бюджетом, оптимизация налогообложения, страхование.

Функции финансового отдела (службы) и бухгалтерии тесно переплетаются и могут совпадать. Тем не менее, между ними есть существенные различия. Бухгалтерия фиксирует и отражает уже свершившиеся факты, а финансовая служба анализирует информацию, занимается планированием и прогнозированием финансовой деятельности, представляет руководству предприятия заключения, обоснования, расчеты для принятия управленческих решений, разрабатывает и реализует финансовую политику.

Таким образом, финансовый менеджмент связан с различными объекта­ми управления, каждый из которых требует специфических знаний и приемов управления. Поэтому в финансовом менеджменте выделяют несколько направ­лений:

* риск-менеджмент;
* менеджмент ссудных (кредитных операций);
* менеджмент валютных операций;
* менеджмент операций с ценными бумагами.

Основное правило или принцип, которым должны руководствоваться финансовые службы в процессе своей деятельности, - это исключительность интересов фирмы. Для осуществления перечисленных функций финансовый менеджер пользуется определенными приемами, которые по направлению действия мож­но объединить в четыре группы:

- приемы, направленные на перевод денежных средств (расчеты за поставки товаров, выполненные работы, оказанные услуги);

- приемы, используемые в случае перемещения капитала для его прироста (это, как правило, инвестиционная сделка, включающая среднесрочные и долгосрочные вложения капитала);

- приемы, носящие спекулятивный характер (спекулятивные операции - это краткосрочные сделки по получению прибыли в виде разницы в ценах (кур­сах) покупки и продажи, разницы в процентах по взятым и выданным кредитам);

- приемы, направленные на сохранение способности капитала приносить высокий доход.

1.2. Техника – экономическая характеристика ЗАО «ВАЗинтерСервис».

Анализируемое предприятие - закрытое акционерное общество производственное объединение ЗАО «ВАЗинтерСервис», созданное в 1991 году в г. Тольятти, се­годня представляет собой развитое предприятие, имеющее в своем составе автоагрегатный завод, завод по изготовлению пикапов, завод климатических систем, арматурное производство, гостиничное хозяйство.

Автоагрегатный завод производит более 150 наименований автокомпонентов к автомобилям. Вся продукция соответствует техническим требованиям, предъявляемая конструкторами Волжского автозавода.

Завод климатических систем выпускает системы отопления и кондиционирования салона на все модели автомобилей LADA и совместного предприятия «Джи Эм – АВТОВАЗ».

Завод «ВИС-Авто» изготавливает автомобили малой грузоподъемности (пикапы) на базе узлов и агрегатов автомобилей ВАЗ.

Общество является юридическим лицом по действующему законодательству, имеет самостоятельный баланс, расчетный и валютный счета, фирменное наименование, эмблему и товарный знак и иные реквизиты, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Имущество общества состоит из оплаченного уставного капитала и полученных доходов. Общество отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, а его акционеры несут риски по обязательствам общества в пределах принадлежащих им акций.

Юридический адрес ЗАО «ВАЗинтерСервис»: 445015, г. Тольятти, Самарская обл., ул. Макарова 23.

ЗАО «ВАЗинтерСервис» самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы своего развития.

В Уставе общества заложены правовые основы существования предпри­ятия. В нем оговариваются направления деятельности предприятия, права и обязанности акционеров ЗАО, вопросы, связанные с формированием Уставного фонда и распределением чистой прибыли предприятия, вопросы управления и контроля за деятельностью ЗАО, положения о деятельности собрания акционе­ров - высшего органа управления акционерного общества. В заключении рас­смотрены вопросы ликвидации предприятия.

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью производится реви­зионной комиссией, избранной на собрании.

Согласно Уставу, ЗАО «ВАЗинтерСервис»: имеет право осуществлять сле­дующие виды деятельности:

-сборка, производство и доукомплектование автомобилей, проведение предпродажной подготовки, ремонта, технического обслуживания и восстановление автомобилей и их элементов, реализация автомобилей, узлов, агрегатов, запасных частей и сопутствующих товаров в России и за рубежом;

-внедрение российских и иностранных разработок, конструкций и технологий в производство внутри страны и за рубежом;

-внедрение маркетинговой, консультационно-информационной деятельности и профессиональное обучение специалистов, в первую очередь в автомобильной промышленности и производстве оборудования;

-закупка, организация ремонта и доведение до товарного вида некондиционного импортного и отечественного оборудования, товаров, автомобилей и их элементов;

-производство товаров (работ) и оказание услуг в системе автосервиса в России и за рубежом, и в связи с этим, строительство и эксплуатация станций технического обслуживания, производство оборудования для них, аренда, абонементное обслуживание, финансовая аренда (лизинг) и прокат автомобилей, предоставление услуг по перевозке грузов, строительство и эксплуатация мотелей, гостиничных комплексов, предприятий общественного питания и торговли, осуществление розничной, аукционной и комиссионной торговли автомобильной техникой и другими товарами;

-аренда и лизинг технических комплексов и оборудования с целью внедрения современных технологий в сферу производства и услуг в России и за рубежом;

Деятельность Общества не ограничивается вышеназванными в Уставе видами. Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности незапрещенных действующим законодательством и настоящим Уставом. Общество может осуществлять любые виды внешнеэкономической деятельности не противоречащие действующему законодательству. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, Общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Что касается покупателей и заказчиков, то ЗАО «ВАЗинтерСервис» сотрудни­чает только с юридическими лицами, стараясь сохранить определенный круг клиентов.

Решение о выборе обслуживающих банков принято исходя из трех основ­ных критериев:

- удаленность учреждения банка от офиса фирмы;

- возможность открытия в дальнейшем в этом же банке валютного счета;

- условия обслуживания банком клиентов, т.е. проценты при выдаче и прием­ке наличных денег, минимальный остаток на расчетном счете, начисляемые проценты на остаток средств на расчетном счете и другие условия.

ЗАО «ВАЗинтерСервис» имеет счета в следующих банках: Поволжский банк Сбербанка РФ г. Самара, ООО «Потенциалбанк» г. Жигулевск, ЗАО КБ «ФИА-банк» г. Тольятти и ОАО «Национальный торговый банк» г. Тольятти, так же предприятие работает с крупнейшим банком Самарской области КБ АВТОВАЗБАНК. Эти бан­ки удовлетворяют всем необходимым требованиям.

ЗАО «ВАЗинтерСервис» успешно заняло свою рыночную «нишу», постоянно изучая и анализируя меняющуюся конъюнктуру рынка, требования покупателей и заказчиков, осваивая новые технологии производства продукции.

В состав предприятия входят арматурное производство, завод климатических систем, завод по изготовлению пикапов, автоагрегатный завод. Общая численность работающих на 1 ноября 2006 г. 3500 человек, из них руководителей, специалистов и служащих - 600 человек, рабочих. 2900 человек.

Схема организационной структуры управления ЗАО «ВАЗинтерСервис» представлена в лице следующих руководителей и специалистов, образующих управляющую подсистему предприятия:

* Генеральный директор;
* Заместитель генерального директора;
* Заместитель генерального директора по безопасности;
* Директор по экономике и финансам;
* Главный бухгалтер;
* Коммерческий директор;
* Директор по производству;
* Директор по развитию;
* Директор по строительству;
* Директор по работе с персоналом;
* Технический директор;
* Директор по качеству;
* Директор по информационным технологиям;
* Руководитель службы бизнес планирования;
* Начальник планово-бюджетного отдела.

Система управления ЗАО «ВАЗинтерСервис» включает в себя две подсистемы: управляющую и управляемую. В состав управляющей системы входят функ­циональные подразделения и специалисты, возглавляемые генеральным дирек­тором предприятия. В качестве управляемой системы выступают основные и вспомогательные подразделения, обеспечивающие процессы оказания услуг и производства.

Анализ организационной структуры предприятия показывает, что основ­ное воздействие управляющей системы на управляемую осуществляется по вер­тикали (соответствует линейной системе управления) в соответствии с иерархи­ческими уровнями управления. Так приказы и распоряжения директора дово­дятся до заместителей, затем до инженеров (исполнителей) или непосредствен­но до рабочих (исполнителей). При решении вопросов, оплаты труда, формиро­вания цен решения принимаются коллегиально с привлечением функциональ­ного подразделения в лице главного бухгалтера и директора по финансам.

Итак, система управления предприятием линейно-функциональная, то есть специалисты в зависимости от выполняемых функций разрабатывают про­граммы деятельности производственных подразделений, которые согласовыва­ются и утверждаются линейным руководителем. Подобное сочетание делает ее, достаточно эффективной. При четкой системе взаимосвязей и полной ответст­венности происходит высвобождение линейных руководителей от решения не­свойственных им вопросов.

В соответствии с действующими на предприятии должностными инструк­циями административно-управленческий персонал и служащие выполняют сле­дующие основные функции.

Предприятие возглавляет генеральный директор, который организует руководство всеми видами деятельности предприятия и несет полную ответствен­ность за его состояние и деятельность перед акционерами; организует работу структурных звеньев предприятия для достижения высоких результатов; орга­низацию производственно-хозяйственной деятельности предприятия; разработ­ку, заключение и выполнение коллективных договоров. Генеральный директор представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом предприятия, издает приказы по предприятию, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия, открывает в банках счета предприятия. Генеральный директор определяет политику и стратегию управления предприятием, решает общие организационные вопросы.

Заместитель генерального директора регулирует и координирует деятель­ность всех производственных звеньев предприятия, управляет и контролирует ход производственного процесса, распределяет производственные задания, отслеживает качество изготовления заказов, сроки выполнения заказов, осуще­ствляет ряд функций оперативно-производственного планирования, руководит работой технических служб предприятия, несет ответственность за выполнение плана, использование новейшей техники и технологии.

Поиском клиентов и поставщиков занимаются инженерно-технические работники предприятия. Они же осуществляют непосредственное руководство над изготовлением изделия поставщиками; принимают решения в сфере контроля качества выполнения заказов; совмещают функции технолога, которые осуще­ствляются в виде принятия оперативных решений в области технологического процесса изготовления изделий; разрабатывают годовые, квартальные и ежемесячные планы предприятия на свои заказы, контролируют их выполнение; оп­ределяют пути устранения недостатков; разрабатывают и представляют замес­тителю генерального директора на утверждение проекты и цены на новую про­дукцию; изучают спрос на рынке технологического оборудования и запасных частей, внедряют новые технологии их производства; производят расчеты с за­казчиками и поставщиками, связанные с реализацией готовой продукции, при­обретением необходимого сырья, топлива, материалов; предъявляют к платежу покупателям и поставщикам оформленные в установленном порядке расчетные документы на отгруженную продукцию, оказанные услуги, выполненные рабо­ты и т.д.

На основании должностной инструкции главный бух­галтер занимается составлением и ведением отчетности предприятия, осущест­влением платежей. Бухгалтерия осуществляет учет средств предприятия и хо­зяйственных операций с материальными и денежными ресурсами, устанавлива­ет результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия и др.

На основании должностной инструкции директор по финансам ведет оперативный статистический учет использования средств пред­приятия, выполнения планов, осуществляет анализ показателей работы произ­водственных подразделений. В задачи планово-финансового отдела входит со­ставление ежемесячных, ежеквартальных и годовых обзоров по результатам производственно-хозяйственной деятельности общества; получение кредитов; своевременный возврат ссуд; уплата процентов за кредит по краткосрочным и долгосрочным ссудам банков, взносов в банки амортизационных отчислений на капитальное строительство и капитальный ремонт, взносов соответствующих средств из прибыли и других источников на финансирование капитальных вло­жений, предъявление к платежу в банки, покупателям и поставщикам оформ­ленных в установленном порядке расчетных документов на отгруженную про­дукцию, оказанные услуги и выполненные работы.

Директор по работе с персоналом руководит организаци­ей труда и заработной платы и отделом кадров, занимается проверкой правиль­ности ведения записей в трудовых книжках и составлением отчета о движении трудовых ресурсов.

Планово-экономическое бюро производства проводит всесторонний ана­лиз результатов деятельности предприятия, разрабатывает мероприятия по сни­жению себестоимости и повышению рентабельности предприятия, улучшению использования производственных фондов, выявлению и использованию резер­вов на предприятии, осуществляет методическое руководство вопросами науч­ной организации труда, участвует в разработке технико-экономических норма­тивов и конкретных показателей по экономическому стимулированию и др.

Положительным моментом в системе управления можно отметить непосредственную связь директора предприятия с основными специалистами, что позволяет наиболее быстро принимать управленческие решения, что приводит к реализации главной цели предприятия, т.е. уменьшение расходов и увеличение доходов.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ И КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ РАБОТЫ НА ПРЕДПРИЯТИЙ.

2.1. Анализ финансово-экономической деятельности ЗАО «ВАЗинтерСервис» используемый в работе финансовой службы.

Анализ финансово-экономической деятельности представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью:

* оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;
* оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения;
* выявить доступные источники средств и оценить возможность их мобилизации;
* спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, при этом аналитика или управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния. Но не только временные границы определяют альтернативность целей финансового анализа. Они зависят также от целей субъектов финансового анализа, т.е. конкретных пользователей финансовой информации. Субъектами анализа выступают, как непосредственно, так и опосредованно, заинтересованные в деятельности предприятия пользователи информации.

К первой группе пользователей относятся собственники средств предприятия, поставщики, клиенты (покупатели), налоговые органы, персонал предприятия и руководство. Каждый субъект анализа изучает информацию исходя из своих интересов. Так, собственникам необходимо определить увеличение или уменьшение доли собственного капитала и оценить эффективность использования ресурсов администрацией предприятия; кредиторам и поставщикам - целесообразность продления кредита, условия кредитования, гарантии возврата кредита; потенциальным собственникам и кредиторам - выгодность помещения в предприятие своих капиталов и т.д. Следует отметить, что только руководители предприятия могут углубить анализ отчетности, используя при этом данные производственного учета в рамках управленческого анализа, проводимого для целей управления.

Вторая группа пользователей финансовой отчетности - это субъекты анализа, которые хотя непосредственно и не заинтересованы в деятельности предприятия, но должны по договору защищать интересы первой группы пользователей отчетности. Это аудиторские фирмы, консультанты, биржи, юристы, пресса, ассоциации, профсоюзы.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа. Основным фактором в конечном счете является объем и качество исходной информации. При этом надо иметь в виду, что периодическая бухгалтерская или финансовая отчетность предприятия - это лишь "сырая информация", подготовленная в ходе выполнения на предприятии учетных процедур.

Чтобы принимать решения по управлению в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений руководству нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходной сырой информации. Необходимо также аналитическое прочтение исходных данных исходя из целей анализа и управления.

Практика финансового анализа уже выработала основные виды анализа (методику анализа) финансовых отчетов. Среди них можно выделить 6 основных методов:

*горизонтальный (временной) анализ* - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

*вертикальный (структурный) анализ* - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

*трендовый анализ* - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

*анализ относительных показателей (коэффициентов)* - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

*сравнительный (пространственный) анализ* - это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, филиалов, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данного предприятия в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

*факторный анализ* - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда анализ дробят на составные части, так и обратным, когда составляют баланс отклонений и на стадии обобщения суммируют все выявленные отклонения, фактического показателя от базисного за счет отдельных факторов.

Методика финансового анализа состоит из трех взаимосвязанных блоков:

1. анализа финансового состояния;

2. анализа финансовых результатов деятельности предприятия;

3. анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Основным источником информации для финансового анализа служит бухгалтерский баланс предприятия (Форма №1). Его значение настолько велико, что анализ финансового состояния нередко называют анализом баланса. Источником данных для анализа финансовых результатов является отчет о прибылях и убытках (Форма № 2). Источником дополнительной информации для каждого из блоков финансового анализа служат пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, а именно: отчет о движении фондов и других средств (Форма №3), отчет о движении денежных средств (Форма №4), приложение к бухгалтерскому балансу (Форма № 5).

На основании данных документов предприятие само анализируют свою работу для улучшения показателей своей деятельности.

Планово-экономический отдел анализирует показатели статистического учета:

**-** производительность труда

- численный состав работающих

- среднюю заработную плату

- использование оборудования

- текучесть рабочей силы

- подготовку кадров и пр.

Главная бухгалтерия анализирует показатели бухгалтерского учета:

- сдачу готовой продукции

- себестоимость

- фонд заработной платы

- материальное снабжение

- реализацию продукции

- рентабельность

- финансовое состояние

Планово-финансовый отдел ЗАО «ВАЗинтерСервис» про­изводит лишь сопоставление результатов выполнения планов по реализации продукции и оказанию услуг. Поэтому считаю необходимым рассмотреть подробно методику анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия на основании данных бухгалтерской отчетности ЗАО «ВАЗинтерСервис» за 2004-2006гг.

2.1.1.Анализ эффективности использования основных производственных фондов.

Для объективной оценки имущественного положения предприятия необходимо в первую очередь проанализировать использование основных производственных фондов, структура которых изображена на рис. 2.1.1. Большую часть основных средств в ЗАО «ВАЗинтерСервис» составляет металлургическое оборудование (литьевые станки), сварочное оборудование (сварочные трансформаторы), заготовительное оборудование (ножовочные и дисковые пилы), кузнечно-прессовое и зубообрабатывающее оборудование и металлорежущие станки (токарные, фрезерные, шлифовальные, долбежные, револьверные, эрозионные) в соответствии со спецификой деятельности предприятия. Анализируя производственную структуру можно сказать, что активная часть ОПФ, которая непосредственно участвует в производственном процессе занимает 53%.



Рис. 2.1.1. Структура основных производственных фондов

ЗАО «ВАЗинтерСервис» на 01.01.2006 г.

Степень физического износа технологического оборудования - 21%, с точки зрения научно-технического прогресса, данное оборудование является весьма эффективным, имеет большую производственную мощность и постоянно усовершенствуется, то есть моральный износ отсутствует. Самый большой процент износа имеют транспортные средства - практически 46%, поскольку на балансе предприятия числятся 280 штук автомобилей в которые входят грузовой, легковой транспорт и специальный погрузчики.

Рассчитаем показатели эффективность использования средств труда. Данные, полученные при расчете показателей, занесем в таблицу (таб. 2.1.).

Таблица 2.1.

Основные показатели эффективности использования основных производственных фондов ЗАО «ВАЗинтерСервис»

за 2005 - 2006 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Назначение | Расчетная формула | 2005 г. | 2006 г. |
| Среднегодовая стоимость основных фондов | Характеризует сред­нюю величину основ­ных фондов за отчет­ный период | (Стоимость ОФ на начало года + Стоимость ОФ на конец года) / 2 | 290 639 | 297 995 |
| Фондоотдача | Показывает сколько продук-ции получит предприятие на каж­дый рубль вложенных осно-вных производст-венных фондов | Объем реализо­ванной продукции / Среднегодовая стоимость ОПФ | 2,18 | 2,25 |
| Фондоемкость | Величина, обратная фондоотдаче | Среднегодовая стоимость ОПФ /  Объем реализо­ванной продукции | 0,46 | 0,45 |

Из таблицы 2.1. видно, что среднегодовая стоимость основных фондов на конец 2006 года составляет порядка 297 995 тыс. рублей, относительно 2005 года произошел не значительный рост порядка 7000 тыс. рублей. Таким образом, на каждый рубль вложенных основных производственных фондов в 2006 году получено 2,25 руб. продукции, при этом фондоемкость составляет 0,45.

Построим соответствующий график зависимости фондоотдачи от объемов реализованной продукции (рис. 2.2.2).



Рис. 2.2.2. Зависимость фондоотдачи от объемов реализованной продукции на ЗАО «ВАЗинтерСервис» за 2005 - 2006 гг.

Как видно из полученных графических данных фондоотдача в 2006 г. увеличилась. Это произошло за счет увеличения эффективности использова­ния основных фондов и темпов увеличения выпуска продукции. Следова­тельно, чем больше фондоотдача (а как следствие и рентабельность произ­водства), тем ниже стоимость основных фондов, тем меньше они изношены, и больше доля их активной части. Кроме того, в ЗАО «ВАЗинтерСервис» увеличе­ние стоимости основных производственных фондов происходит одновремен­но с ростом выпуска продукции и, соответственно, прибыли.

В целом за 2005 - 2006 гг. можно отметить положительный рост вели­чины основных средств на предприятии (см. Приложения 6, 7), что связано с расширением структурных подразделений предприятия, приобретением но­вых автотранспортных средств, покупкой мебели, оргтехники и пр. Это весьма характерная тенденция для развивающегося предприятия.

Коэффициент выбытия за последние два года равен 0, так как ОПФ не реализовывались и по срокам эксплуатации пока не подлежат выбытию.

Все эти характеристики наиболее целесообразно рассматривать отно­сительно других временных периодов хотя бы за 3 - 4 года. Абсолютные цифры сами по себе несут немного информации. Лишь зная динамику их из­менения, можно более достоверно судить о работе предприятия.

В целом можно сказать, что основные средства используются доста­точно эффективно, на предприятии высокий коэффициент сменности обору­дования, своевременный текущий ремонт и профилактические мероприятия практически исключают простои оборудования.

Однако одной из обязанностей финансистов ЗАО «ВАЗинтерСервис» дол­жен являться выбор варианта использования имеющихся фондов: на приоб­ретение основного капитала или увеличение текущих активов, или сокраще­ние пассива, или на уплату собственникам. При принятии решения необхо­димо сравнить стоимость нового капитала с дополнительной стоимостью или с размерами сокращения расходов, к которому приведет его использование. Это сложный процесс, поскольку «плюсы» добавочных основных активов обычно проявляются по прошествии нескольких лет.

Т.о. обстоятельство, что главным для финансистов является основной капитал, не должно отвлекать их от необходимости эффективного управле­ния недвижимостью.

2.1.2. Анализ эффективности использования оборотных средств.

Особо следует остановиться на эффективности использования обо­ротных средств, так как рациональное использование оборотных средств влияет на основные показатели хозяйственной деятельности промышленного предприятия: на рост объёма производства, снижение себестоимости про­дукции, повышение рентабельности предприятия. Анализ эффективности ис­пользования оборотных средств должен помочь выявить дополнительные ре­зервы и способствовать улучшению основных экономических показателей работы предприятия.

В структуре оборотных средств ЗАО «ВАЗинтерСервис» на 01.01.2007 г., представленной на рис. 2.1.3., наибольший удельный вес (66 %) занимают дебиторская задолженность платежи, по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.



Рис. 2.1.3. Структура оборотных средств ЗАО «ВАЗинтерСервис»

на 01.01.2007 г.

Структура оборотных средств ЗАО «ВАЗинтерСервис» в основном иден­тична соответствующим средним показателям в промышленности и по от­раслям экономики. Анализируя рис. 2.1.3. сделаем вывод что в общей структуре оборотных средств находят­ся в основном в расчетах, а именно в дебиторской задолженности порядка 70%, основная причина столь высокого показателя заключается в том что ОАО АВТОВАЗ не своевременно оплачивает за отгруженную ему продукцию. Преобладание средств в расче­тах в нынешних условиях обусловлено трудностями переходного периода, реструктуризацией экономики, инфляцией и, следовательно, нарушениями финансово-платежной дисциплины. На долю запасов приходится порядка 24% они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда и частности орудия труда в виде малоценных и быстроизнашивающихся предметов, еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов. На долю краткосрочных финансовых вложений и денежных средств приходится всего около 3% [[1]](#footnote-1) .

Денежные средства составляю порядка 0,5% они выступают во – первых, в финансовых инструментах – на счетах в кредитно-банковских учреждениях, в ценных бумагах, во – вторых, в кассе предприятия и в расчетах. Грамотное управление денежными средствами, ведущее к росту платежеспособности предприятия, получение дополнительного дохода – важная задача финансовой работы.

На основании рис. 2.1.4. можно сделать вывод, что оборотные средства предприятия имеют довольно стабильный объем, тенденцию к росту и со­ставляют в среднем 18% от актива баланса (см. Приложения 6, 7). Это ука­зывает на неплохое финансовое состояние фирмы и стабильный оборот средств.



Рис. 2.4. Динамика оборотных активов ЗАО «ВАЗинтерСервис»

за 2004-2006 гг.

Расчет показателей использования оборотных средств представлен в Приложении 8.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ЗАО «ГК ВАЗинтерСервис-Снаб» на 1.01.2002 г. увеличился на 5,68 по сравнению с уровнем 1.01.2001 г. Как видно оборачиваемость резко ускорилась. Это связано в основном с уве­личением объемов реализации продукции, ростом деловой активности и ра­циональным распределением текущих затрат.

При этом можно рассчитать сумму высвобождаемых оборотных средств в результате ускорения их оборачиваемости, так как финансовые ресурсы использовались экономнее. При этом устанавливается потребность в оборотных средствах за отчетный период исходя из фактической выручки от реализации и скорости оборота за предыдущий период. Таким образом, экономия оборотных средств на 01.01.2002 г. составила 10 118 857,33 руб.

Но на 01.01.2003 г. коэффициент оборачиваемости уменьшился на 0,18. Если оборачиваемость, рассчитанная за дискретный период времени увеличивается, то это говорит о явном недостаточном количестве денежных средств предприятия и его критическом положении, проявляющемся во все более увеличивающейся задержке текущих платежей. Так, ЗАО «ГК ВАЗинтерСервис-Снаб» является основным поставщиком таких крупных предприятий как АО «АВТОВАЗ», «КАМАЗ» и др. Осенью 2002г. предприятия испытывали большие трудности, связанные с кризисом перепроизводства, в связи с чем АО «АВТОВАЗ» пришлось даже временно остановить производство автомо­билей[[2]](#footnote-2). Поэтому в сравнении с 2001 - 2002 гг. на 01.01.2003 г. на ЗАО «ГК ВАЗинтерСервис-Снаб» образовалась крупная сумма дебиторской задолженности.

Коэффициент загрузки оборотных средств на ЗАО «ГК ВАЗинтерСервис-Снаб» ко­леблется в пределах 0,23 - 0,1 и характеризует недостаточно эффективное ис­пользование оборотных средств. Значит, задача заключается в том, чтобы изыскать пути дальнейшего улучшения использования оборотных средств.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств зависит и от времени нахождения их на различных стадиях кругооборота, сокращение его длительности. Оно достигается ростом выпуска и реализации продукции, более полным и рациональным использованием материальных ресурсов, сокраще­нием времени технологического цикла. На оборачиваемость также влияет использование новейших достижений научно-технического прогресса.

В среднем на предприятии длительность цикла равна 60-70 дней. Это достаточно небольшой период, нормальный для капитального ремонта, торговли и среднего производства. На 01.01.2003 г. длительность оборота соста­вила 38 дней, это значительно меньше, чем на 01.01.2001 г. (86 дней), по­скольку в 1999 - 2000 гг. с поставками сырья и материалов были перебои и предприятие старалось наращивать запасы особо дорогостоящих сталей и металлоконструкций, что отрицательно сказывалось на оборачиваемости активов.

Но основной проблемой в настоящее время для ЗАО «ГК ВАЗинтерСервис-Снаб», тормозящей ускорение оборачиваемости предметов труда, является удален­ность поставщиков и покупателей. Главные поставщики сырья - это ЗАО «Торговый дом Златоустовского металлургического комбината» г. Зла­тоуст и ООО «Челябинский металлургический завод» г. Челябинск, имеющие отдаленное географическое расположение, в результате чего возникают пе­риодические перебои с поставками стали, соответственно отрицательно ска­зывающиеся на финансовой устойчивости фирмы.

Чем меньше длительность одного оборота, тем больше оборотов со­вершат оборотные средства. При ускорении оборачиваемости оборотных средств снижается потребность в них, создаётся резерв для увеличения вы­пуска продукции.

С технологической точки зрения для ускорения оборачиваемости оборотных средств необходимо уменьшать время их пребывания и в сфере производства и в сфере обращения. Для этого надо: сокращать время обработки и сборки изделий путём механизации и автоматизации производственного процесса; улучшать использование новой техники; ускорять контроль и транспортировку продукции в период её обработки; сокращать запасы мате­риалов, топлива, тары, незавершенного производства до установленного норматива; обеспечивать ритмичную работу всех участков производства и цехов предприятия, своевременную доставку материалов на предприятие и рабочие места; ускорять отгрузку готовой продукции; своевременно и быст­ро производить расчеты с потребителями; повышать качество продукции, не допускать возврата готовой продукции от потребителя и др.

Ускорение оборачиваемости достигается также снижением производственных запасов, сокращением незавершенного производства, уменьшением запасов готовой продукции на складах.

Снижение производственных запасов обеспечивается совершенствованием материально-технического снабжения, улучшением нормирования, увеличением повторного использования отходов, заменой дорогих материа­лов дешевыми, своевременной реализацией излишних материалов на сторо­ну, совершенствованием конструкций выпускаемых изделий, внедрением прогрессивных технологических процессов, обеспечивающих сокращение отходов и потерь от брака.

Сокращение незавершенного производства достигается снижением потерь рабочего времени, увеличением сменности работы, совершенствова­нием технической подготовки производства и т. д.

Уменьшение запасов готовой продукции на складе достигается уско­рением реализации продукции, повышением ритмичности производства, со­вершенствованием формы связи со сбытовыми организациями, улучшением потребностей внутреннего и внешнего рынков сбыта[[3]](#footnote-3).

Указанные показатели за отчетный год на анализируемом предпри­ятии показывают, что сравнительно с предыдущими годами использование оборотных средств на предприятии улучшилось, но все же необходимо по возможности сокращать продолжительность одного оборота, особенно в ус­ловиях инфляции: чем больше длительность оборота в инфляционный период, тем более значимые финансовые потери от инфляции. Это значит, что те­кущие счета из-за недостатка денежных средств придется оплачивать в сле­дующий период при поступлении обесцененных денег инфляцией.

Кроме того, сокращение скорости движения денежных средств (удлинение длительности оборота) приводит к другим неэкономическим потерям, штрафам, пеням и др. с другой стороны, если сократить длительность оборо­та на величину, меньшую 1, то это будет означать, что в деятельности пред­приятия присутствуют авансовые платежи, что представляет собой кредито­вание конкурентов.

Эффективное использование оборотного капитала заключается в том, что любые фонды, не используемые для нужд оборотного капитала, могут быть направлены на оплату пассивов. Кроме того, они могут использоваться для приобретения основного капитала или выплачены в виде доходов владельцам. Один из способов экономии оборотного капитала заключается в совершенствовании управления материально-техническими ресурсами (запасами) посредством: планирования закупок необходимых материалов; введения жестких производственных систем; использования современных складов; со­вершенствования прогнозирования спроса; быстрой доставки.

Второй путь сокращения потребности в оборотном капитале состоит в уменьшении счетов дебиторов путем ужесточения кредиткой политики, в оценке ненужных фондов, которые могли бы быть использованы для других целей, в оценке счетов, предъявляемых к оплате.

Третий путь сокращения издержек оборотного капитала заключается в лучшем использовании наличных денег. По банковским счетам, на которых фирма держат свои ликвидные активы, процент не уплачивается. Однако другие ликвидные активы (краткосрочные государственные ценные бумаги, депозитные сертификаты, разновидность единовременного займа, называе­мая перекупочным соглашением) приносят доход в виде процентов.

2.1.3. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия.

Понятие об имущественном положении предприятия, об имеющих ме­сто качественных изменениях в структуре средств и источников, а так же ди­намике этих изменений можно увидеть при помощи вертикального и гори­зонтального анализа за период 2004 - 2006 года. С этой целью:

- определим соотношения отдельных статей актива и пассива баланса,  
их удельный вес в общем итоге (валюте) баланса;

- рассчитаем суммы отклонений в структуре основных статей баланса  
по сравнению с предыдущим периодом.

Для анализа ликвидности и финансовой устойчивости баланса и экономического потенциала предприятия рассчитаем ряд коэффициентов.

При этом общая сумма изменения баланса расчленяется на составные части, что позволяет сделать предварительные выводы о характере имевших место сдвигов в составе активов, источниках их формирования и их взаимной обусловленности. Агрегированный баланс предприятия за 2004 - 2006 гг. в абсолютных единицах приводится в Приложениях 6, 7.

Как видно из данных Приложений 6, 7, за 2005 г. активы предприятия возросли на 325 тыс. руб., или 1,3%, в том числе за счет увеличения объ­ема недвижимого имущества - на 3,5 тыс. руб. и прироста оборотных средств - на 321,6 тыс. руб.

Следует отметить, что в целом структура совокупных активов характеризуется значительным превышением в их составе доли основных средств, которые составляли 28% к валюте баланса на начало 2005 г. и 21% - к на­чалу 2006 г.

В составе текущих активов при общем увеличении их доли на 5,07% обращает на себя внимание рост дебиторской задолженно­сти, удельный вес которой к 2006 г. в структуре совокупных активов увели­чился на 9,82%.Это делает необходимым дальнейший структурный анализ состава и структуры дебиторской задолженности по данным аналитического учета.

Пассивная часть баланса характеризуется преобладающим удельным весом собственных источников средств, хотя их доля в общем объеме источников сокращается в течение 2005 г. с 42,8% до 32,8%. Структура заемных средств в течение последнего года претерпела серьезные для предприятия изменения. Так, доля кредиторской задолженности поставщикам в общем объеме увеличилась к концу года на 2%; кроме того, предприятию не уда­лось получить беспроцентные займы, составляющие на начало 2005 г. один из источников финансирования его деятельности. Доля привлеченных краткосрочных ссуд банка в общем объеме источников средств к концу года уменьшилась на 1,6%. Принимая во внимание высокую стоимость банков­ских кредитов, а также действующий порядок отнесения на себестоимость продукции лишь части величины процентов, уплачиваемых банку за пользо­вание кредитами, надо полагать, что такое изменение в структуре заемных средств обусловлено погашением части их стоимости.

Одним из важнейших критериев оценки финансового положения предприятия является оценка его платежеспособности, под которой принято по­нимать способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Следовательно, платежеспособным является то предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства. Платежеспособность впрямую влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на саму возможность получения кредита и условия его предоставления (на какой срок, под какие проценты и т. д.). Платежеспособность определяется с помощью специальной системы коэффициентов, учитывающих реальные и потенциальные финансовые ресурсы предприятия, соотношение между его платежами и текущими денежными поступлениями.

Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью. Иначе говоря, предприятие считается лик­видным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. Основные средства, если только они не приобре­таются с целью дальнейшей перепродажи, в большинстве случаев не могут быть источниками погашения текущей задолженности предприятия в силу, во-первых, своей особой функциональной роли в процессе производства и, во-вторых, весьма затруднительных условий их срочной реализации.

Ликвидность зависит от величины задолженности, а также от объема ликвидных средств, к которым относятся наличные денежные средства, ре­сурсы на счетах в банках, ценные бумаги и легко реализуемые элементы обо­ротных средств. Неспособность предприятия погасить свои долговые обяза­тельства перед кредиторами и бюджетом приводит его к банкротству.

Для анализа ликвидности баланса необходимо сгруппировать активы и пассивы по степени их ликвидности. Наиболее ликвидные активы - денеж­ные средства - в ЗАО «ВАЗинтерСервис» составляют на 01.01.2007 г. всего 0,01%, это показатель А1, быстрореализуемые активы - дебиторская задолженность и краткосрочные финансовые вложения – 40,5% (А2), АЗ (медленнореализуемые активы) - запасы составляют 19,3%.

Что касается пассивов, то наиболее срочными обязательствами явля­ются кредиторская задолженность, которая приблизительно равна 25% по отношению к валюте баланса, это показатель П1. П2 - краткосрочные креди­ты и заемные средства (58%), П3 - долгосрочные пассивы (22 %).

В результате в ЗАО «ВАЗинтерСервис» имеют место следующие соотно­шения:

А1<П1 А2<П2 АЗ>П3

512 < 537 722,3 < 794 243,4 > 125,5

Платежеспособность предприятия можно выразить следующим ви­дом:

ДС > КП+КЗ, (2.1.1)

где, ДС - денежные средства,

КП - краткосрочные пассивы,

КЗ - кредиторская задолженность.

В ЗАО «ВАЗинтерСервис» имеют место следующие соотношения:

ДС2004 < КП+КЗ ДС2005 < КП+КЗ ДС2006 < КП+КЗ

Таким образом, ликвидность и платежеспособность баланса относительно низкая, кредиторская задолженность будет погашаться длительное время, поскольку денежных средств на данный момент не хватает и необходимо будет реализовать для этого запасы, которые считаются менее ликвидными и быстрореализуемыми.

В Приложении 9 рассчитаны коэффициенты ликвидности (реализуе­мости) в период 2004 - 2006 гг., где наиболее срочные обязательства пред­приятия (срок оплаты которых наступает в текущем месяце) сопоставляются с величиной активов, обладающих максимальной ликвидностью (денежные средства, легкореализуемые ценные бумаги). При этом часть срочных обяза­тельств, остающихся непокрытыми, должна уравновешиваться менее лик­видными активами - дебиторской задолженностью предприятия с устойчи­вым финансовым положением, легкореализуемыми запасами товарно-материальных ценностей и др.

Анализ абсолютной ликвидности (коэффициента срочности) предпри­ятия показал, что соотношение легкореализуемых активов и краткосрочных обязательств на 01.01.2006 г. составило 0,21 и 0,14 на 01.01.2007 г. Норматив этого коэффициента должен быть не менее 0,2. Он показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. В данном случае коэффициент довольно низкий (хотя в практике отечественных предприятий средние значения коэффициентов го­раздо ниже[[4]](#footnote-4)). Это говорит о том, что погасить свои обязательства в срочном порядке предприятие не смогло бы. Тот факт, что наиболее ликвидные сред­ства в течение анализируемого периода составляли около 2% от обязательств предприятия, свидетельствует о дефиците свободных денежных средств. Е этих условиях текущая платежеспособность предприятия полностью зависит от надежности дебиторов.

Однако, учитывая малую вероятность того, что все кредиторы предприятия одновременно предъявят ему свои долговые требования, и принимая во внимание тот факт, что теоретически достаточным значением для коэффициента срочности является соотношение 0,2 : 1, можно предварительно предположить допустимость сложившихся на предприятии к 2005 г. соотношений легкореализуемых активов и краткосрочной задолженности.

Уточненный (промежуточный) коэффициент ликвидности (коэффициент критической ликвидности) характеризует ту часть текущих обяза­тельств, которая может быть погашена не только за счет денежных средств, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги. На данном предприятии это соотношение на 01.01.2006 г. составило 0,5 и 0,7 на 01.01.2007 г., т. е. увеличилось на 0.2. При нормативе >1, это говорит о том, что ликвидность предприятие ставиться под сомнение, необходимо тщательно отслеживать структуру баланса и принимать меры по повышению его ликвидности.

Следует иметь в виду, что достоверность выводов по результатам рас­четов указанного коэффициента и его динамики во многом зависит от качества дебиторской задолженности (сроков образования, финансового положе­ния должника и др.). Значительный удельный вес сомнительной дебиторской задолженности может создать угрозу финансовой устойчивости организации. Для анализируемого предприятия это может означать, что оно в финансовом отношении было бы несостоятельно, но удельный вес сомнительной дебиторской задолженности в общем ее объеме невелик.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия, общий коэффициент ликвидности) позволяет установить, в какой кратности оборот­ные активы покрывают краткосрочные обязательства. Чем больше величина оборотных активов по отношению к текущим пассивам, тем выше вероят­ность погашения обязательств за счет имеющихся активов. На данном пред­приятии данный показатель в среднем колеблется в пределах его норматив­ного значения.

Однако следует иметь в виду, что обосновать допустимое значение данного показателя довольно сложно. Понятно, что его величина будет изменяться в зависимости от сферы деятельности предприятия. Так, для промыш­ленных и строительных предприятий в силу объективных причин (значите­льный удельный вес труднореализуемых активов, например незавершенного производства в составе оборотных средств, длительность операционного цикла) необходимо более высокое значение коэффициента покрытия, чем для предприятий сферы торговли, снабжения и сбыта.

Считается: если отношение оборотных активов и краткосрочных обязательств предприятия ниже чем 2, оно не в состоянии полностью и в срок погасить свои обязательства[[5]](#footnote-5).

В ЗАО «ВАЗинтерСервис» небольшое превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами позволяет сделать вывод о том, что пред­приятие располагает значительным объемом свободных ресурсов, форми­руемых из собственных источников. С позиции кредиторов подобный вари­ант формирования оборотных средств наиболее предпочтителен. С точки зрения эффективности деятельности предприятия значительное накапливание запасов, отвлечение средств в дебиторскую задолженность может быть связано с неумелым управлением активами.

Практика работы российских предприятий (и не только российских) показывает, что значение данного коэффициента больше чем 2 для предпри­ятий промышленности является скорее исключением из правил, чем правилом. Для этого есть немало объективных и субъективных причин, среди ко­торых для российских предприятий главная - это недостаточность собствен­ного капитала, а также первоочередное направление чистой прибыли на нуж­ды потребления[[6]](#footnote-6).

Следует иметь в виду, что если отношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1 : 1, то можно говорить о высоком финан­совом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии оплатить свои счета. Соотношение 1 : 1 предполагает равенство текущих активов и кратко­срочных обязательств. Принимая во внимание различную степень ликвидно­сти активов, можно с уверенностью предположить, что не все активы будут реализованы в срочном порядке, а, следовательно, и в данной ситуации воз­никает угроза финансовой стабильности предприятия.

Если же значение коэффициента покрытия значительно превышает соотношение 1 : 1, то можно сделать вывод о том, что предприятие распола­гает значительным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет соб­ственных источников. С позиции кредиторов предприятия подобный вариант формирования оборотных средств является наиболее предпочтительным. В то же время, с точки зрения финансового менеджера, значительное накапли­вание запасов на предприятии, отвлечение средств в дебиторской задолжен­ности может быть связано с неумелым управлением активами.

## В ЗАО «ВАЗинтерСервис» значение коэффициента текущей ликвидности меняется в течение 2004 - 2006 г. от 1,2 до 1,09, что ниже рекомендуемых значений для анализируемого показателя.

Данные Приложений 6, 7 позволяют раскрыть причины столь резкого сокращения ликвидности предприятия. Как следует из данных таблиц, указанных в Приложениях 6, 7, общая величина наиболее срочных обязательств предприятия, включая краткосрочные кредиты банка, к концу 2005 г. возрос­ла в значительно большем объеме, чем денежные средства. Недостаточность высоколиквидных средств у предприятия привела к тому, что значительный объем его срочных обязательств оказался покрытым активами с относитель­но невысокой оборачиваемостью (дебиторской задолженностью покупате­лей, запасами товарно-материальных ценностей).

Обращает на себя внимание крайне опасная в условиях инфляции финансовая политика увеличения объема кредитования своих покупа­телей: по сравнению с концом прошлого года дебиторская задолженность возросла, тогда как кредиторская задолженность увеличи­лась. Вследствие этого значительные суммы, полученные предприятием по краткосрочным кредитам банка, были в основной массе пе­реданы покупателям и заказчикам (в качестве дебиторской задолженности); часть полученных на заемной (платной) основе средств ушла на «бесплатное» кредитование поставщиков (авансы выданные) и лишь оставшаяся величина привлеченных в течение анализируемого периода средств была использована на пополнение запасов товарно-материальных ценностей. Таким образом, предприятие нарушило основной принцип успешной финансовой политики, предполагающий кредитование своих дебиторов на тех же условиях, на которых оно само получает кредиты.

Таким образом, суммы дебиторской и кредиторской задолженности необходимо рассматривать в своеобразном экономическом аспекте, то есть управляющий должен контролировать размеры задолженностей самого предприятия, а также вынужден контролировать как это воздействует на размеры задолженностей других предприятий - предприятий управляемых.

В настоящий момент почти повсеместно дебиторская задолженность по балансу предприятия превышает кредиторскую[[7]](#footnote-7). Это означает, что чаще всего предприятию не хватает денежных средств для его функционирования из-за ухудшения дисциплины платежей со стороны потребителей продукции и услуг предприятия.



Рис. 2.1.5. Динамика оборотных активов ЗАО «ВАЗинтерСервис»

за 2004 -2006 гг.

На графике (рис. 2.1.5.) видно, что высоколиквидные активы (денежные средства и дебиторская задолженность) увеличиваются. Увеличение дебиторской задолженности вызванной отгрузкой продукции основному заказчику АО «АВТОВАЗ» без предварительной оплаты и некоторым другим покупателям с небольшим процентом авансирования, в результате чего средства в расчетах «заморозились» на неопределенный период. При этом наблюдается рост запасов, они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда и частности орудия труда в виде малоценных и быстроизнашивающихся предметов, еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов.

При анализе дебиторской задолженности необходимо обратить вни­мание на сроки ее погашения, поскольку поступление долгов может стать для заемщика одним из источников возврата испрашиваемого кредита.

Анализ динамики уровня дебиторской задолженности (см. Приложение 8) показывает, что в течение 2001 - 2002 гг. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился. Если на 01.01.2001 г. он составил 12,14, то на конец 2001 г. равен 19,67. В результате этого период погашения задолженности сократился на 5,68 дней и имеет значение на 01.01.2002 г. 9,15 дней. Из чего можно сделать вывод, что покупатели и заказчики своевременно оплачивали реализованную продукцию. К тому же предприятие в отношении покупателей (кроме АО "АВТОВАЗ") применяет консервативный тип кредитной политики, стараясь минимизировать кредитный риск. Заказ на изготовление продукции пускается в производство или на реализацию только при его 50% предоплате, оговариваются жесткие условия предоставления товарного или потребительского кредита, сокращается круг покупателей за счет групп повышенного риска. Однако к началу 2003 года ситуация меняет­ся. Причины такого положения мною уже были рассмотрены выше.

Коэффициент просроченной дебиторской задолженности уменьшился по сравнению с 01.01.2001 г. на 15% и составил 0,102, удельный вес всей дебиторской задолженности в общем объеме активов увеличился по сравнению с 2001 г. на 1,84% и составил 4,38%.

ЗАО «ВАЗинтерСервис», работающее на коммерческой основе, заинтересовано в сокращении размера дебиторской задолженности, так как это вле­чет ускорение оборачиваемости оборотных средств в сфере обращения, а, следовательно, более эффективное использование оборотного капитала в целом. Уменьшение, например, размеров дебиторской задолженности по торгово-закупочной деятельности улучшает показатель выполнения плана поста­вок по договорам, планов по прибыли и рентабельности. Сокращение оборотных средств в прочих расчетах означает более полное использование их по назначению, так как они при этом не выбывают из сферы производства. Таким образом, задачей ЗАО «ВАЗинтерСервис» является использование всех ре­зервов максимально возможного сокращения объема оборотных средств в сфере обращения. К этим резервам следует отнести укрепление расчетно-платежной дисциплины, развитие прямых хозяйственных связей между предприятиями, укрепление договорной дисциплины и соответствующее выполнение договорных обязательств, расширение практики применения прогрессивных форм расчетов.

Важным фактором, стимулирующим сокращение средств в сфере обращения, является банковский кредит на пополнение оборотных средств, способствующий рациональному использованию оборотного капитала.

Дальнейшее увеличение средств в дебиторской задолженности может свидетельствовать о временном отвлечении средств из оборота предприятия, что вызовет дополнительную потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию.

Другим показателем, характеризующим ликвидность предприятия, является оборотный капитал, который определяется как разность текущих расходов и краткосрочных обязательств. Экономический смысл данного показателя состоит в том, что он характеризует потребность в собственном оборотном капитале или, точнее, потребность в финансировании оборотных средств, связанную с имеющимся превышением оборотных активов над краткосрочными обязательствами. Иными словами, предприятие имеет оборотный капитал до тех пор, пока текущие активы превышают краткосрочные обязательства (или в целом до тех пор, пока оно ликвидно). По данным ЗАО «ВАЗинтерСервис» оборотный капитал за 2004 - 2006 гг. увеличился с 95898 тыс. руб. до 179043тыс. руб.

Помимо рассмотренных финансовых коэффициентов ликвидности достаточно широкое распространение на практике имеет показатель обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризующий степень участия собственного капитала в формировании оборотных активов.

В ЗАО «ВАЗинтерСервис» величина показателя обеспеченности собствен­ными оборотными средствами составляла: в начале 2004 г. 0,17, а на 01.01.2006 г. 0,09. Таким образом, если в начале анализируемого периода за счет собственного капитала было сформировано 17% оборотных средств предприятия, то к 2005 году степень участия источников собственных средств в формировании текущих активов сократилась до 9 %. Это свиде­тельствует о том, что в анализируемом периоде текущие активы более чем наполовину сформированы за счет заемных средств и в меньшей степени - за счет собственных источников.

В условиях недостаточности оборотных средств жизнеспособность предприятия будет зависеть от состояния и «качества» активов: состава производственных запасов, спроса на продукцию, надежности покупателей, а также срочности его обязательств. Поэтому окончательные выводы относительно финансовой устойчивости и ликвидности предприятия могут быть сделаны по результатам внутреннего анализа текущих активов и краткосроч­ных обязательств.

Внутренний анализ краткосрочной задолженности.

Анализ краткосрочной задолженности проводится на основании дан­ных аналитического учета расчетов с поставщиками, полученных кредитов банка, расчетов с прочими кредиторами. В ходе анализа проводится выборка обязательств, сроки погашения которых наступают в отчетном периоде, а также отсроченных и просроченных обязательств.

Для целей анализа состояния расчетов с поставщиками в ЗАО «ВАЗинтерСервис» используются таблицы выполнения договоров (см. Приложения 10, 11), в которой указываются все поставщики, а также данные по состоянию договоров на определенную дату. Данные по каждому договору (см. Прило­жение 10) аккумулируются у начальников структурных подразделений и предоставляются в финансовый отдел предприятия.

Ежемесячное ведение подобных ведомостей позволяет отслеживать состояние кредиторской задолженности на предприятии.

Скрытая кредиторская задолженность предприятия возникает в связи с расчетами с покупателями на условиях предоплаты.

Общий анализ кредиторской задолженности показывает, что ее доля к концу 2005 г. возросла. Это свидетельствует об увеличении «бесплатных» источников покрытия потребности предприятия в оборотных средствах. Как видно из схемы (рис. 2.1.6,) наибольший удельный вес в структуре кредитор­ской задолженности занимает задолженность поставщикам и подрядчикам (65,5%), поскольку предприятие активно использует коммерческий кредит при закупке сырья.



Рис. 2.1.6. Структура кредиторской задолженности

ЗАО « ВАЗинтерСервис» на 01.01.2007 г.

Задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами остава­лась в течение 2004 - 2006 гг. примерно на одинаковом уровне (1,9% - 2,4%) и не изменялась, но к началу 2007 г. резко увеличилась. Сократилась задол­женность по авансам полученным: на 01.01.2005 г. она составляет всего 9%, хотя на 01.01.2007 г. удельный вес задолженности в общей структуре 24-26%. Однако, к началу 2003 г. наблюдается также тенденция к увеличению.

На основании проведенного анализа ликвидности и платежеспособно­сти можно сделать вывод, что деятельность предприятия характеризуется накапливанием запасов и увеличением дебиторской задолженности. Таким образом, предприятие находится в достаточно сложной ситуации, низкая ликвидность баланса говорит о том, что ЗАО «ВАЗинтерСервис» не имеет нормаль­ной оперативной платежеспособности для своевременного погашения своих обязательств, фактически реализует свою деятельность за счет заемных средств, собственные же средства низколиквидны, в основном это запасы сырья и материалов и готовой продукции.

Основными источниками финансирования и покрытия данного отвле­чения средств могут служить:

* увеличение объема продаж продукции;
* привлечение долгосрочных кредитов и займов;
* оприходование безвозмездно полученных товарно-материальных ценностей;
* продажа основных средств и прочих внеоборотных активов;
* ликвидация просроченной дебиторской задолженности.

Кроме того, чтобы поддерживать инвестиционную привлекательность предприятия, прежде всего, необходимо открыто декларировать свои цели, в том числе и стратегические, чтобы как внешним, так и внутренним инвесто­рам было понятно, каким образом предприятие намерено развиваться, какова его стратегическая политика, как она скоординирована с другими хозяйст­вующими субъектами.

2.1.4. Анализ финансовой устойчивости предприятия.

Вертикальный анализ актива баланса (внеоборотных и оборотных фондов) показывает (см. Приложения 6, 7), что их соотношение к итогу баланса остается одинаковым в течение 2004 - 2006 гг.

Что касается пассива баланса, то на диаграмме (рис. 2.1.7.) видна тенденция увеличения обязательств предприятия. Таким образом, увеличивается доля заемных средств, что с одной стороны характеризует сокращение финансовой устойчивости предприятия, но с другой стороны является неотъемлемым элементом функционирования фирмы в рыночных условиях и разви­тия ее потенциала.



Рис. 2.1.7. Динамика статей пассива баланса

ЗАО «ВАЗинтерСервис» за 2004 - 2006 гг.

Соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчи­вость финансового состояния предприятия. Для характеристики финансового положения предприятия используются показатели финансовой устойчивости (см. Приложение 12). Обеспеченность запасов и затрат собственными источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Коэффициент независимости (коэффициент автономии) важен как для инвесторов, так и для кредиторов, поскольку характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия. Он указывает, насколько предприятие может уменьшить величину активов без нанесения ущерба интересам кредиторов. Данные бухгалтерского баланса ЗАО «ВАЗинтерСервис» свидетельствуют о достаточно высоком значении коэффициента независимости (42,8% в начале 2005 г. и 32,8% к 2006 г.). Срав­нивая с 2005 годом, видно, что коэффициент уменьшился (на 10%), тем не менее, это соотношение говорит об автономии фирмы в усло­виях рыночных связей. Таким образом, можно сделать вывод, что большая часть имущества предприятия формируется за счет собственных источников.

В большинстве стран с развитыми рыночными отношениями считает­ся, что если этот коэффициент больше или равен 50%, то риск кредиторов минимален: реализовав половину имущества, сформированного за счет собственных средств, предприятие сможет погасить свои долговые обязательства[[8]](#footnote-8).

Значение коэффициента финансовой устойчивости показывает удель­ный вес тех источников финансирования, которые предприятие может ис­пользовать в своей деятельности длительное время. По данным ЗАО «ВАЗинтерСервис», доля долгосрочных источников финансирования на данном пред­приятии сократилась за 2001 - 2003 гг. с 89,21 до 83,11%, т. е. долгосрочные обязательства составляли незначительную часть его стабильных источников финансирования. Таким образом, можно говорить о слабой зависимости от долгосрочных заемных источников финансирования.

Если величина коэффициента финансирования меньше 1 (большая часть имущества предприятия сформирована за счет заемных средств), то это может свидетельствовать об угрозе неплатежеспособности и нередко затрудняет возможность получения кредита. Но в данном случае, коэффициент превышает норму.

Анализ финансовой устойчивости показал, что у ЗАО «ВАЗинтерСервис» доля собственного капитала в общем его объеме составляет более половины, предприятие сохраняет достаточно высокую финансовую устойчивость, хотя и деятельность предприятия характеризуется низкой оборачиваемостью ак­тивов, нестабильным спросом на продаваемую продукцию, плохо отлажен­ными каналами снабжения и сбыта, высоким уровнем постоянных затрат.

Особое внимание при оценке структуры источников имущества предприятия нужно уделить анализу их размещения в активе. В этом проявляется неразрывная связь анализа пассивной и активной частей баланса.

В пассивах ЗАО «ВАЗинтерСервис» преобладает доля заемного капи­тала (см. Приложения 6, 7).

Структура источников ЗАО «ВАЗинтерСервис» в большем объеме его деятельность финансируется за счет заемного капитала (60%), в меньшем - за счет собственного (40 %). Существенное влияние на структуру капитала оказывает политика собственников и команды управления. Неприятие высокого уровня финансо­вого риска формирует консервативный подход к управлению пассивами, т. е. руководство ЗАО «ВАЗинтерСервис» стремится привлекать заемный капитал в минимальных размерах.

Обобщающим показателем финансовой устойчивости является недос­таток источников средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников и величины запасов.

Наличие собственных оборотных средств: разность между величиной источников собственных средств и величиной основных средств:

Ее =СК-ВА (2.1.),

где СК- капитал и резервы, ВА - внеоборотные активы.

Есна 01.01.2007г. = 499658 - 520059 = -20401 руб.

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

Ет=СК+ДП-ВА (2.2.),

где ДП - долгосрочные обязательства

Етна 01.01.2007г. = 499658 + 199444 – 520059 *=* 179043 руб.

Общая величина основных источников формирования запасов и за­трат (собственные, долгосрочные и краткосрочные источники):

Ео = СК + ДП - ВА + КП (2.З.),

где КП - краткосрочные пассивы

Еона 01.01.2007 г. = 499658 + 199444-520059+856852 = 1035895 руб.

Возможен расчет недостатка или излишка собственных средств

а) недостаток собственных оборотных средств:

-Ес = Ес - Запасы (2.4.),

-Есна 01.01.2007г. = -20401 - 243475 = - 263876 руб.

б) излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

-Ет = Ет - Запасы или Ет = (Ес + ДП) - Запасы (2.5.),

-Етна 01.01.2007г. = 1 79043 – 243475 = - 64432 руб.

в) излишек или недостаток общей величины основных источников для  
формирования запасов и затрат:

-Ео = Ео - Запасы (2.6.),

-Еона 01.01.2007г. = 1035895 - 243475 = 792420 руб.

Вычисление показателей обеспеченности запасов и затрат источника­ми их формирования позволяет классифицировать финансовое положение ЗАО «ВАЗинтерСервис» на 01.01.2007 г. как абсолютно устойчивое, поскольку соответствует условию:

Запасы < Ес + КП

243475. < 830465 руб.

Анализ структуры запасов (рис. 2.1.8.) показывает, что наибольшую часть составляют сырье и материалы (81%), готовая продукция (13%).



Рис. 2.1.8. Структура запасов ЗАО «ВАЗинтерСервис» на 01.01.2007 г.

Финансовая неустойчивость считается допустимой, если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и займов не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции, то есть наиболее ликвидной части запасов и затрат. В ЗАО «ВАЗинтерСервис» на 01.01.2007 г. это условие не соблюдается:

856852 > 227658

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств:

Кс/з = (долгосрочные + краткосрочные) / капитал и резервы (2.7.),

Кс/з на 01.01.2007г. =2,

то есть на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 2 рубля заемных средств. На начало 2004 года Кс/з был равен 1,3 следовательно, наблюдается рост заемных средств.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств:

К = долгосрочные обязательства / валюта баланса (2.8.),

Кна 01.01.2007г. = 199444 / 1555954 = 0,12

Значение данного коэффициента на 01.01.2006 г. равно 0,09, увеличе­ние его к 2006 г. является негативной тенденцией, поскольку означает повы­шение зависимости от внешних инвесторов.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств вычисляется путем деления оборотных активов на внеоборотные:

К м/и на 01.01.2007г. = 1035895 / 520059 = 1,9

На начало 2005 года значение его составляло 0,7, то есть динамика практически отсутствует. Следует заметить, что Кс/з должен быть ограничен сверху значением Км/и, в данном случае коэффициенты практически равны, что говорит о минимальном уровне финансовой устойчивости. В будущем необходимо анализировать динамику этих коэффициентов, чтобы не допус­тить увеличения Кс/з *.*

2.1.5. Анализ рентабельности предприятия.

Наличие обобщающего показателя, рассматриваемого как критерий оценки эффективности деятельности, позволяет создать целостную картину финансового состояния организации и охарактеризовать его перспективы. При этом изменение всех остальных показателей частного характера рассматривается с позиции их влияния на обобщающий показатель. Тем самым обеспечивается взаимная увязка показателей, с разных сторон характеризующих эффективность деятельности организации (см. Приложение 13).

Полагаю, что таким показателем в системе оценки эффективности деятельности является рентабельность собственного капитала, поскольку он характеризует способность предприятия к наращению капитала, а, следовательно, его финансовую устойчивость, рациональность управления структурой капитала и эффективность инвестиционной деятельности.

Инвесторы капитала (акционеры) вкладывают в предприятие свои средства с целью получения прибыли от инвестиций, поэтому с точки зрения акционеров наилучшей оценкой результатов хозяйственной деятельности является наличие прибыли на вложенный капитал. Показатель прибыли на вложенный акционерами (собственниками) капитал, называемый рентабельностью собственного капитала, рассчитан в Приложении 13. Несложно заме­тить, что на 01.01.2002г. предприятие обеспечило более высокий результат и достигло уровня 2,3%.

В качестве обобщающей количественной характеристики доходности операционной деятельности может быть использован финансовый коэффициент, получивший название рентабельности активов. Экономический смысл показателя состоит в том, что он характеризует отдачу с каждого рубля, вло­женного в активы предприятия.

Коэффициенты рентабельности продаж показывают, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля продаж.

Величина показателя рентабельности продаж ЗАО « ВАЗинтерСервис» широко варьируется в зависимости от активизации работы предприятия в оп­ределенной сфере деятельности (оптовая торговля, производство штампов или капитальный ремонт). Объясняется это различием в скорости оборота средств, связанным с различиями в размерах используемого капитала, необ­ходимого для хозяйственных операций, в сроках кредитования, величине складских запасов и т. д. Длительный оборот капитала (капитальный ремонт) делает необходимым получение большей прибыли, чтобы достичь удовле­творительных результатов. Более быстрый оборот капитала (оптовая торгов­ля) те же результаты приносит и при меньшей величине прибыли в расчете на объем проданной продукции.

Различия в значении показателя рентабельности продаж в рамках ЗАО «ВАЗинтерСервис» непосредственно определяются эффективностью управ­ленческого персонала в определенной сфере деятельности фирмы.

Величина показателя рентабельности продаж находится в непосредственной зависимости от структуры капитала предприятия. Очевидно, что при прочих равных условиях рентабельность продаж будет тем меньше, чем значительнее величина задолженности (и соответственно плата за заемные средства).

Рассмотрим методику анализа рентабельности продаж ЗАО « ВАЗинтерСервис» (табл. 2.З.). Как следует из данных таблицы 2.3., на изменение показате­ля рентабельности продаж в 2002 г. повлияло увеличение на 1,1% себестои­мости проданной продукции, а также доли коммерческих и управленческих расходов, совокупный прирост которых составил 1,4% (0,6 + 0,8), что делает необходимым изучение причин изменения их составляющих.

Сопоставление соотношений «прибыль (убыток) от продаж / выручка» и «прибыль (убыток) до налогообложения/выручка» показывает, что в 2002 г. сократилась доля прибыли до налогообложения в выручке на 8,7%, тогда как доля результата от продаж в выручке сократилась на 2,5%. Для выяснения причин таких изменений необходимо проанализировать динамику статей процентов к получению (уплате), доходов от участия в других организациях, прочих операционных доходов (расходов) (снижение операционных доходов и расходов составило 1,2%), а также внереализационных доходов и расходов, влияние которых на сокращение рентабельности продаж 2002г. было наиболее значительным (-5,0).

Таблица 2.3.

Анализ динамики показателей рентабельности продаж

ЗАО «ВАЗинтерСервис» за 2005 - 2006 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Доля в выручке, % | | Изменения  (+, -) |
| 2005г. | 2006г. |
| Выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг | 100 | 100 | - |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 63,1 | 64,2 | 1,1 |
| Валовая прибыль | 36,9 | 35,8 | -1,1 |
| Коммерческие расходы | 2,8 | 3,6 | 0,8 |
| Управленческие расходы | 7,2 | 7,8 | 0,6 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 26,9 | 24,4 | -2,5 |
| Результат от операционных доходов и расходов | 2,0 | 0,8 | -1,2 |
| Результат от внереализационных доходов и расходов | 1,8 | -3,2 | -5,0 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 30,7 | 22,0 | -8,7 |
| Налог на прибыль и иные аналогичные платежи | 12,9 | 10,3 | -2,6 |
| Прибыль (убыток) от обычной дея­тельности | 7,8 | 11,7 | 3,9 |
| Результат от чрезвычайных доходов и расходов | - | 0,1 | 0,1 |
| Чистая прибыль (убыток) 2006 г. с учетом чрезвычайных доходов и расходов | 17,8 | 11,8 | -6,0 |

Вследствие уменьшения удельного веса платежей в бюджет на 2,6 % совокупное снижение рентабельности продаж составило 6,0 %.

В таблице 2.3. приведены основные показатели. С учетом специфики конкретного предприятия они должны быть детализированы таким образом, чтобы полученные данные раскрывали причины их изменения. Так, нуждаются в подробном рассмотрении статьи расходов от обычной деятельности. Учитывая значительное влияние внереализационных расходов, следует оценить причины их возникновения в 2002г. и вероятность появления в будущем.

При проведении такого анализа особое внимание необходимо обра­тить на изменение удельного веса расходов на производство проданной продукции или, что то же самое, на изменение доли результата от продаж в выручке, поскольку именно эти показатели характеризуют возможность получения предприятием стабильного дохода. Динамика данных показателей должна быть объяснена с учетом таких факторов, как изменение себестоимости единицы продукции, номенклатуры выпускаемых изделий, которая на ЗАО «ВАЗинтерСервис» очень велика, но в среднем можно сделать вывод, что на себестоимость продукции во многом повлияло увеличение стоимости сырья и транспортных расходов.

Следует также иметь в виду, что динамика соотношения расходов и доходов в составе выручки от продаж продукции зависит не только от эффективности использования ресурсов, но и от применяемых на предприятии принципов ведения учета. Так, исходя из принятой учетной политики, пред­приятие имеет возможность увеличивать или уменьшать размер прибыли за счет выбора того или иного способа оценки активов и порядка их списания, установления срока использования и т. д.

К вопросам учетной политики, от которых зависит величина финансового результата деятельности предприятия, в первую очередь относятся:

* выбор метода начисления амортизации основных средств; выбор метода оценки материалов;
* установление срока полезного использования внеоборотных активов;
* выбор порядка отнесения на себестоимость проданной продукции отдельных видов расходов (путем непосредственного их списания на себестоимость по мере совершения затрат или с предварительным зачислением в резерв предстоящих расходов);
* определение состава затрат, относимых непосредственно на себестоимость конкретного вида продукции;
* определение состава косвенных (накладных) расходов и метода их распределения и др.

Поскольку изменение учетной политики по любому из перечисленных пунктов окажет влияние на соотношение доходов и расходов, данный принципиальный момент непременно должен учитываться в анализе рентабельности продаж.

Работникам финансовой службы ЗАО «ВАЗинтерСервис» необходимо по­стоянно рассматривать влияние изменения рентабельности продаж отдель­ных изделий на общую рентабельность продаж.

Следует иметь в виду, что необходимым условием для анализа рентабельности продаж является ведение раздельного аналитического учета затрат по выпускаемым видам продукции. Однако бухгалтера ЗАО «ВАЗинтерСервис» допускают серьезную ошибку, определяя и учитывая затраты на производство и сбыт продукции как общую сумму (без дифференциации по видам продукции). Из-за подобного упрощения финансовая служба предприятия лишается важной управленческой информации относительно доходности того или иного вида продукции.

Существует взаимосвязь между показателями рентабельности акти­вов, оборачиваемостью активов и рентабельностью продаж. Иными словами, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля, вложенного в активы, зависит от скорости оборачиваемости средств и от доли прибыли в выручке от продаж. Данное соотношение может быть интерпретировано следующим образом. С одной стороны, высокое значение рентабельности продаж еще не означает высокой отдачи от используемого совокупного капитала предприятия. С другой стороны, незначительность чистой прибыли по отношению к выручке от продаж не обязательно свидетельствует о низкой рентабельности вложений в активы предприятия. Определяющий момент - скорость оборота активов предприятия. Чем выше скорость оборота активов, тем меньше сум­ма прибыли, которая необходима для обеспечения требуемой отдачи активов.

В общем случае оборачиваемость активов зависит от объема продаж и средней величины активов. Но, анализируя финансовое состояние ЗАО «ВАЗинтерСервис», необходимо подойти к рассмотрению этого показателя в первую очередь с точки зрения рациональности структуры имущества. Как было вы­яснено ранее, замедление оборачиваемости было связано и с объективными причинами (инфляция, разрыв хозяйственных связей), и с субъективными (неумелое управление запасами товарно-материальных ценностей, неудовле­творительное состояние расчетов с покупателями, отсутствие их надлежаще­го учета).

На ЗАО «ВАЗинтерСервис» в сравнении с 2001г. за счет замедления обо­рачиваемости активов и сокращения рентабельности продаж эффективность использования активов (отдача с каждого рубля, вложенного в активы) сни­зилась на 6,99 %.

Рассмотренные показатели рентабельности характеризуют один под­ход к оценке эффективности деятельности предприятия: они свидетельству­ют о доходности вложений капитала в конкретное предприятие. Но возможен и другой подход, предполагающий оценку эффективности произведенных расходов. В рамках данного подхода рассчитываются показатели, характеризующие отношение выручки от продаж к расходам или прибыли (до налогообложения) к расходам.

Для того чтобы предприятие получило прибыль, стоимость потребленного сырья и материалов, заработная плата, накладные расходы (общепроизводственные, общехозяйственные, коммерческие) должны иметь оп­ределенные соотношения с продажными ценами. Отношение выручки к расходам в этом смысле не менее важно для оценки эффективности деятельно­сти, чем показатели рентабельности (доходности вложений), поскольку оно характеризует распределение каждого полученного рубля в целях покрытия издержек на материал, заработную плату, накладные расходы, а также опре­деляет остающуюся разницу - источник прибыли.

Финансовая служба ЗАО «ВАЗинтерСервис» должна владеть соответст­вующими методами вычисления соотношений расходов и выручки, при ко­торых доход с капитала будет удовлетворительным.

Еще один показатель, характеризующий величину расходов, целесообразно рассчитывать организациям, использующим для финансирования своей деятельности средства, привлекаемые на заемной платной основе.

Два рассмотренных метода оценки эффективности операционной деятельности (с точки зрения доходности вложений капитала и эффективности потребления ресурсов) дополняют друг друга. Эффективность управления активами может быть оценена лишь при совокупном анализе названных показателей. При этом важно подчеркнуть, что показатели, характеризующие доходность понесенных расходов, определяют рентабельность продаж, в свою очередь рентабельность продаж оказывает влияние на рентабельность вложения капитала в активы предприятия. Таким образом, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля, вложенного в активы, зависит от соотношения расходов и выручки от продаж, рентабельности, произведенных расхо­дов, а также оборачиваемости капитала, помещаемого в активы.

Если деятельность предприятия ориентирована на перспективу, то ему необходимо разработать инвестиционную политику, важнейшей характеристикой которой является показатель доходности инвестиционной деятельности.

Данный показатель в практике анализа бухгалтерской отчетности используется в основном для оценки эффективности управления предприятием, его способности обеспечить необходимую отдачу от вложенного капитала и определения расчетной базы для прогнозирования. Показатель рентабельности инвестиций рассматривается как способ оценки мастерства управления инвестициями.

Показатель, отражающий эффективность использования средств, инвестированных в предприятие: Р = 2,2%, на начало 2001г. этот показатель составлял 1,5%, то есть за 2001г. управление инвестициями усовершенствовалось, рентабельность увеличилась.

Основными факторами, влияющими на рентабельность, являются:

* снижение норм расхода материальных ресурсов;
* улучшение использования трудовых ресурсов, в том числе и улучшение использования рабочего времени;
* уменьшение расходов на содержание аппарата управления;
* увеличение выпуска продукции с единицы производственных фондов (фондоотдача);
* реализация излишних основных фондов;
* ускорение оборачиваемости оборотных средств;
* режим экономии.

2.1.6. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

В мировой практике существует оценка деловой активности предприятия путем сопоставления темпов изменения основных показателей его хо­зяйственной деятельности. Оптимальным является следующее соотношение:

Тп > Тор >Та > 100%

В данном случае на 01.01.2002 г. соотношение следующее:

144% > 104% > 98% < 100%

Это означает, что прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж продукции, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения. Во-вторых, объем продаж возрастает более высокими темпами, чем активы предприятия, то есть ресурсы предприятия используются более эффективно. Непосредственно авансированные активы на конец года снижаются и темп роста равен 98%, тем не менее, если рассматривать полугодие, то на 01.07.2001г. темп роста активов составил 102%, и отношение было следующим:

120% > 115% > 102% < 100%

Одним из основных показателей финансовой деятельности предприятия является структура и динамика прибыли. На рассматриваемом нами предприятии амортизационные отчисления и прибыль являются основой для формирования собственных финансовых ресурсов, а так как основные средства в хозяйстве у предприятия в основном состоят из различных дорогостоящих станков и автотранспортных средств, соответственно амортизационные отчисления у предприятия составляют большую сумму.

Как видно из графика (рис. 2.9.) прибыль ЗАО «ВАЗинтерСервис» посте­пенно увеличивается, за 2004 - 2006 гг. ее значение возросло на 45%.



Рис. 2.9. Динамика прибыли ЗАО «ВАЗинтерСервис»

за 2004-2006гг.

Прибыль от реализации товарной продукции в общем виде находится под воздействием таких факторов, как изменение объема реализации; структуры продукции; отпускных цен на реализованную продукцию; цен на сырье и материалы, топливо; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Расчет общего изменения прибыли (ΔР) 2002г. по отношению к 2001г.:

ΔР = 1256178 руб.

Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (ΔР1): разница между реализацией продукции в ценах отчетного года и реализацией в ценах базисного года.

ΔР1 = 75689231-75564599 = 124632 руб.

Отпускные цены 2003г. по сравнению с 2001 годом увеличились примерно на 20%.

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (ΔР2):

ΔР2=578945(К2-К1), где

К2, К1 - коэффициент роста объема реализации в оценке по отпуск­ным ценам.

ΔР2= 578945\*(1,138 - 1,078) = 34736,7 руб.

Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции (ΔР3):

ΔР3 = 73865889 - 73815916= 49973 руб.

Таким образом, сумма факторных отклонений составляет

ΔР = 124632 + 34736,7 + 49973 = 209341,7руб.

Остальные 46836,3 руб. получаются в результате влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции, в данном случае нет возможности точно рассчитать этот фактор. Однако именно он, а также изменение цен на материалы (приблизительно на 5%), тарифов на услуги (примерно на 15%) и дают такую разницу, в результате чего прибыль в абсолютном значении повысилась на 1256178 руб. Нарушений хозяйственной дисциплины: брак, невыполнение условий по охране труда, технике безопасности, которые могли бы повлечь за собой дополнительных убытков, не выявлено.

ЗАО «ВАЗинтерСервис» в деятельности других предприятий не участвует и соответственно не получает в результате этого прибыль. Остающаяся в распоряжении собственная прибыль направляется на выплату дивидендов, стимулирование работающих, улучшение материально-технической базы и развития производства. Так, например, в 2002 году за счет имеющейся при­были были приобретены фрезерные станки, которые позволили значительно ускорить процесс обработки, а также транспортные средства.

2.2. Порядок разработки финансовых планов в ЗАО «ВАЗинтерСервис», содержание и значение

Финансовое планирование - это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения развития предприятия. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования.

Исходя из этого финансовые планы можно разделить на перспективные, текущие и оперативные.

Руководство ЗАО «ВАЗинтерСервис» все время находится перед необходимостью выбора. Оно должно осуществлять выбор оптимальной цены реализации, принимать решения в области кредитной и инвестиционной политики и многое другое. Необходимо добиться такого положения, чтобы вся деятельность предприятия в комплексе была бы рентабельна и обеспечивала бы де­нежные поступления в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы предприятия группы лиц (владельцев, кредиторов и пр.). Описание ожидаемых результатов экономической деятельности в будущий период имеет место при составлении бюджетов (планов) предприятия.

Как правило, различают краткосрочное и долгосрочное планирование. Значение некоторых из принимаемых решений распространяется на очень долгую перспективу. Это относится, например, к решениям в таких областях, как приобретение элементов основного капитала, кадровая политика, определение ассортимента выпускаемой продукции. Такие решения определяют деятельность предприятия на много лет вперед и отражены в долгосрочных планах (бюджетах), где степень детализованности довольно невысока. Дол­госрочные планы представляют собой своего рода рамочную конструкцию, составными элементами которой являются краткосрочные планы.

В ЗАО «ВАЗинтерСервис» в основном используется краткосрочное планирование с плановым периодом, равным одному году. Это объясняется тем, что за период такой протяженности происходят все типичные для жизни предприятия события, поскольку за этот срок выравниваются сезонные коле­бания конъюнктуры. По времени годовой бюджет (план) разделяется на ме­сячный.

Функциям планирования в ЗАО «ВАЗинтерСервис» придается разное зна­чение в зависимости от сферы деятельности предприятия.

Бюджет как экономический прогноз. Руководству ЗАО «ВАЗинтерСервис» необходимо знать, какие задания в области экономической деятельности оно может запланировать на следующий период. При планировании оптовых за­купок и производства штамповой оснастки необходимо знать, какие эконо­мические ресурсы требуются для выполнения поставленных задач. Это отно­сится и к планированию в области привлечения капитала (приобретения кре­дитов, увеличение акционерного капитала и т.п.) и определения объема инве­стиций.

Бюджет как основа для контроля. По мере реализации заложенных в бюджете планов регистрируются фактические результаты деятельности ЗАО «ВАЗинтерСервис». Сравнивая фактические показатели с запланированными, осуществляется так называемый бюджетный контроль. В этом смысле основ­ное внимание уделяется показателям, которые отклоняются от плановых. Та­ким образом пополняется информация обо всех сторонах деятельности пред­приятия. Бюджетный контроль позволяет, например, выяснить в каких управлениях ЗАО «ВАЗинтерСервис» намеченные планы выполняются неудовле­творительно. Часто наблюдается такая ситуация, когда сам бюджет был со­ставлен на основе нереалистичных исходных положений. В любом случае руководство заинтересовано в получении информации об этом, с тем, чтобы предпринять необходимые действия, т.е. изменить способ выполнения пла­нов или ревизовать положения, на которых основывается бюджет.

Бюджет как основа для постановки задачи. Разработка бюджета на следующий период производится заблаговременно, до начала деятельности в этот период для того, что разработчикам плана хватило времен для выдвижения и анализа альтернативных предложений, чем в той ситуации, когда ре­шение принимается в самый последний момент.

В ЗАО «ВАЗинтерСервис» работа по составлению бюджетов (планов) про­изводится децентрализованно. Ведь именно на уровне подразделений сосре­доточены кадры, имеющие наибольший опыт в области производства, заку­пок, реализации, оперативного руководства и т.д. Поэтому именно в подраз­делениях и выдвигаются предложения относительно тех действий, которые было бы целесообразно предпринять в будущем.

Бюджеты подразделений разрабатываются не изолированно друг от друга. При расчете, например, плановых показателей реализации, а значит и величины покрытия необходимо знать условия производства и запланированные отпускные цены. Чтобы обеспечить действенную систему координации на предприятии разработана инструкция по порядку подписания договора (см. Приложение 14), в которой содержится вся информация по распределению обязанностей и ответственности при расчете реализации договоров.

Инженера соответствующих подразделений подают в финансовый отдел предприятия данные по договорам на предстоящий период (например, месяц) в установленной форме (см. Приложение 10). Полученные данные разносятся в сводные таблицы (см. Приложение 15). В процессе реализации договоров отслеживаются финансовые потоки, данные по которым разносятся в балансовую ведомость, представленную в Приложении 16.

Таким образом, в ЗАО «ВАЗинтерСервис» организация работ по составле­нию бюджетов (планов) производится по методу build-up (снизу-вверх). Рас­чет показателей реализации начинают инженера отдельных подразделений, затем уже руководитель соответствующего отдела управления предприятия сводит эти показатели в единый бюджет (план), который в последствии вхо­дит составной частью в общий бюджет (план) предприятия.

Процесс планирования на предприятии осуществляется в следующих сферах.

Планирование потребности в оборотном капитале. Важным фактором планирования использования оборотного капитала является планирование времени поступления дохода и расхода. Наличие оборотного капитала предприятия должно покрывать расходы со времени начала производства или закупок до оплаты продукции потребителем.

Планирование потребностей в основном капитале. По мере развития предприятия станки изнашиваются, изменяется технология, требуются новые здания, оборудование, компьютеры и транспортные средства. Часто сроки приобретения основного капитала достаточно велики. Это означает, что важно включить финансовое планирование в процесс стратегического планирования предприятия. Если предприятие хочет завоевать новые рынки и расширить производство продукта, оно должно позаботиться о потребности в капитале в процессе формирования долгосрочных планов по маркетингу и основных исследований по производственным методам. К сожалению, этого на данном предприятии не происходит.

Планирование источников дохода. Известно много источников фондов предприятия, включая доход от продажи продукции, инвестиции ее собст­венников, а также займа. Задача, прежде всего, состоит в нахождении лучшего источника для каждой потребности и именно в то время, когда возникает та­кая потребность.

Качественное планирование заключается в том, чтобы получать необходимые фонды не только вовремя, но и по самой низкой цене. Для этого нужно найти банк, который может их предоставить в настоящее время, соотнести источник фондов с целью, для которой они будут использоваться, сбалансировать различные источники, так как нельзя полагаться лишь на банковские займы, только на выпуск акций или поступлений с доходов. В частности, нужно правильно выбрать время: продавать акции, когда рынок акций процветает, не брать взаймы, когда учетные ставки высоки и т.д. Этим и должны заниматься аналитики финансового отдела. Но в ЗАО «ВАЗинтерСервис» этого не происходит.

Приложение 6.

Анализ статей актива баланса ЗАО «ВАЗинтерСервис» за 2004-2005гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование статьи** | **на 01.01.2005 г.** | | **на 01.01.2006 г.** | | **Отклонение** | |
| **тыс. руб.** | **в % к валюте баланса** | **тыс.руб.** | **в % к валюте баланса** | **тыс. руб.** | **К изменения** |
| Нематериальные активы | 1 | 0,09 | 0,7 | 0,06 | -0,3 | 0,7 |
| Основные средства | 184,43 | 17,3 | 292,4 | 28 | 107,9 | 1,6 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 124,4 | 11,9 | 124,3 | 12 | -0,1 | 1 |
| Запасы | 109,9 | 10,5 | 168,8 | 16,1 | 58,9 | 1,5 |
| сырье, материалы | 97 | 9,3 | 116,7 | 11,1 | 19,7 | 1,2 |
| НЗП | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| готовая продукция | 10,9 | 1,04 | 46,7 | 4,4 | 35,8 | 4,2 |
| НДС | 64,9 | 6,2 | 43,3 | 4,1 | -21,6 | 0,6 |
| Дебиторская задолженность | 366,5 | 35,1 | 338,8 | 32,5 | -27,7 | 0,9 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 47 | 4,5 | 10 | 0,9 | -37 | 0,2 |
| Денежные средства | 1,5 | 0,14 | 0,3 | 0,02 | -1,2 | 0,2 |
| **БАЛАНС** | 1043 | 100,00 | 1042,6 | 100,00 | -0,4 | 1 |

Анализ статей пассива баланса ЗАО «ВАЗинтерСервис» за 2004-2005гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование статьи** | **на 01.01.2005 г.** | | **на 01.01.2006 г.** | | **Отклонение** | |
| **тыс. руб.** | **в % к валюте баланса** | **тыс.руб.** | **в % к валюте баланса** | **тыс. руб.** | **К изменения** |
| Капитал и резервы | 388,6 | 37,25 | 446,5 | 42,8 | |  | | --- | | 59,9 | | -0,6 | | -57,5 | | 118 | | -182,6 | | -11,7 | | -6,4 | | -27,5 | | 0 | | 0 | | -0,4 | | 1,15 |
| Долгосрочные обязательства | 127,4 | 12,2 | 126,8 | 12,1 | -0,6 | 1 |
| Краткосрочные обязательства | 526,9 | 50,5 | 469,4 | 45 | -57,5 | 0,9 |
| кредиты банков | 60 | 5,7 | 178 | 17 | 118 | 3 |
| Кредиторская задолженность поставщикам | 351,7 | 33,7 | 169,1 | 16,2 | -182,6 | 0,4 |
| Задолженность перед персоналом | 38,2 | 3,6 | 26,5 | 2,5 | -11,7 | 0,7 |
| Задолженность перед внебюджетными фондами | 17,4 | 1,7 | 11 | 1,5 | -6,4 | 0,6 |
| Задолженность перед бюджетом | 58,8 | 5,6 | 31,3 | 3,4 | -27,5 | 0,5 |
| Авансы полученные | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Доходы будущих периодов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **БАЛАНС** | 1043 | 100 | 1042,6 | 100 | -0,4 | 1 |

Приложение 7.

Анализ статей актива баланса ЗАО «ВАЗинтерСервис» за 2005-2006гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование статьи** | **на 01.01.2006 г.** | | **на 01.01.2007 г.** | | **Отклонение** | |
| **тыс. руб.** | **в % к валюте баланса** | **тыс.руб.** | **в % к валюте баланса** | **тыс. руб.** | **К изменения** |
| Нематериальные активы | 0,7 | 0,06 | 0,6 | 0,04 | -0,1 | 0,8 |
| Основные средства | 292,4 | 28 | 288,9 | 21 | 3,5 | 0,9 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 124,3 | 12 | 124,3 | 9 | 0 | 1 |
| Запасы | 168,8 | 16,1 | 250,5 | 19,3 | 81,7 | 1,5 |
| сырье, материалы | 116,7 | 11,1 | 161,2 | 11,7 | 44,5 | 1,4 |
| НЗП | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| готовая продукция | 46,7 | 4,4 | 80 | 5,8 | 33,3 | 1,7 |
| НДС | 43,3 | 4,1 | 62,2 | 4,5 | 18,9 | 1,4 |
| Дебиторская задолженность | 338,8 | 32,5 | 544,7 | 39,8 | 205,9 | 1,6 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 10 | 0,9 | 10,3 | 0,7 | 0,3 | 1,03 |
| Денежные средства | 0,3 | 0,02 | 0,2 | 0,01 | -0,1 | 0,6 |
| **БАЛАНС** | 1042,6 | 100,00 | 1367,6 | 100 | 325 | 1,3 |

Анализ статей пассива баланса ЗАО «ВАЗинтерСервис» за 2005-2006гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование статьи** | **на 01.01.2006 г.** | | **на 01.01.2007 г.** | | **Отклонение** | |
| **тыс. руб.** | **в % к валюте баланса** | **тыс.руб.** | **в % к валюте баланса** | **тыс. руб.** | **К изменения** |
| Капитал и резервы | 446,5 | 42,8 | 448,6 | 32,8 | 2,1 | 1 |
| Долгосрочные обязательства | 126,8 | 12,1 | 125,5 | 9,1 | -1,3 | 1 |
| Краткосрочные обязательства | 469,4 | 45 | 793,4 | 58 | 324 | 1,6 |
| кредиты банков | 178 | 17 | 296,5 | 22 | 118,5 | 1,6 |
| Кредиторская задолжен-ность поставщикам | 169,1 | 16,2 | 336,4 | 25 | 167,3 | 2 |
| Задолженность перед персоналом | 26,5 | 2,5 | 30 | 2,2 | 3,5 | 1,1 |
| Задолженность перед внебюджетными фондами | 11 | 1,5 | 9,6 | 1,3 | -1,4 | 0,8 |
| Задолженность перед бюджетом | 31,3 | 3,4 | 0 | 3,5 | 10,4 | 1,3 |
| Авансы полученные | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Доходы будущих периодов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **БАЛАНС** | 1043 | 100 | 1367,6 | 100 | 324,6 | 1,3 |

1. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2001. С.41. [↑](#footnote-ref-1)
2. Григорьев Ф. «Россия и ее автомобили» // Понедельник. 2003. № 16 (74). С.З. [↑](#footnote-ref-2)
3. Барнгольц С.Б. Оборотные стредства промышленности. М.: Финансы, 1995г., стр.56-89. [↑](#footnote-ref-3)
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. С.58. [↑](#footnote-ref-4)
5. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. М.: «Перспектива», 1995г., стр.126. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. С.58. [↑](#footnote-ref-6)
7. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М., 2000. С.24 [↑](#footnote-ref-7)
8. Ергунова Е.И пусть на нас нападут большие деньги. // Понедельник. №16 (74), май, 2003г., стр.125. [↑](#footnote-ref-8)